تبلیغ کی حکمت

ICNA Sisters Canada
Islamic Circle of North America

محمد عبدالحئی

تبلیغ کی حکمت

ابو سلیم محمد عبدالحی

اسلامک پبلی کیشنز (پرائیویٹ) لمٹیڈ
۳۔ کورٹ سٹریٹ لوئر مال، لاہور، پاکستان

جملہ حقوق بحقِ ادارہ محفوظ ہیں

نام کتاب : تبلیغ کی حکمت

مصنف: ابو سلیم محمد عبد الحی

اشاعت : فروری ۲۰۱۰

ایڈیشن : ۳۰

تعداد : ۵۱۰۰

اہتمام : پروفیسر محمد امین جاوید (منیجنگ ڈائریکٹر)

اسلامک پبلی کیشنز (پرائیویٹ) لمیٹڈ

۳۔کورٹ سٹریٹ، لوئر مال لاہور، پاکستان

ہیڈ آفس: منصورہ ملتان روڈ، لاہور پاکستان

فون : 042-7248676-7320961، فیکس: 042-7214974

ویب سائٹ: www.islamicpak.com.pk

ای میل : islamicpak@yahoo.com

مطبع : لیاقت آصف پرنٹرز۔لاہور

قیمت : -/35روپے

عرضِ ناشر

ہر وہ شخص جو دین کا شعور رکھتا ہے اور اس کی سربلندی بھی چاہتا ہے، تبلیغ کی اہمیت سے ناواقف نہیں۔ لیکن بہت کم لوگ ایسے ہیں جو اس کا پورا احساس رکھتے ہوں اور اس سے کم تر ایسے لوگ ہیں جو اس فریضہ کو بہ طریقِ اَحسن انجام دینا جانتے ہوں۔ مولانا عبدالحی نے یہ کتاب لکھ کر اس اہم فریضہ کے جملہ پہلوؤں پر بحث کی ہے اور نہایت ہی آسان اور سلیس زبان میں بتایا ہے کہ تبلیغ کیا ہے؟ اسے انجام دینے کے لیے کس حکمت کی ضرورت ہے کہ مخالف کے دل میں بات پوری طرح اُتر جائے۔

اس موضوع پر یہ ایک مفید اور دل چسپ کتاب ہے۔ اُن لوگوں کے لیے اس کتاب کا مطالعہ نہایت ضروری ہے جو دین کی تبلیغ کرنا چاہتے ہیں اور اس کے لیے کوشاں ہیں۔

اس سے قبل یہ کتاب ہندوستان میں چھپ کر قبولِ عام حاصل کر چکی ہے۔ اب محترم مصنف نے اسے پاکستان میں طبع کرانے کے جملہ حقوق ہمیں عنایت کر دیے ہیں جس کے لیے ہم موصوف کے ممنون ہیں۔

نیازمند

مینجنگ ڈائریکٹر

اسلامک پبلی کیشنز (پرائیویٹ) لمیٹڈ لاہور

ترتیب

- پہلی بات ۵
- اچھے تعلقات ۷
- خود پسندی ۱۱
- دل کی بھڑاس ۲۱
- برابری کا برتاؤ ۲۶
- ہنس مکھ ہونا ۳۰
- بات کرنے کا ڈھب ۳۳
- قدردانی ۴۰
- ہار جیت کا جذبہ ۴۵
- جذبات کا احترام ۵۰
- کلمۂ سَوا ۵۸
- تدریج ۶۰

.....☆☆☆.....

پہلی بات

ہر شخص کو اپنی بات عزیز ہوتی ہے۔ اگر آپ یہ چاہیں کہ کوئی شخص اپنی بات چھوڑ کر آپ کی بات قبول کر لے تو یہ بات آسان نہیں لیکن اسلامی انقلاب کو آنا ہی اس طرح ہے کہ آپ اپنی بات دوسروں تک پہنچائیں اور وہ اسے مانیں۔ اسلامی انقلاب لانے کے لیے سب سے پہلے اسی بات کی ضرورت ہے کہ لوگ اسلام کی دعوت کو سمجھیں، اسے اپنائیں، اپنے تصورات اور خیالات چھوڑیں اور اسلام کے دیے ہوئے تصورات و خیالات قبول کر لیں۔ اس مقصد کے حاصل کرنے کے لیے جب آپ کوشش کرتے ہیں اور لوگوں تک اپنی بات پہنچاتے ہیں تو اسی کو تبلیغ کہتے ہیں۔

تبلیغ کا کام آسان نہیں، اس کے لیے بڑی حکمت اور سمجھ کی ضرورت ہے، اس کتاب میں کچھ ایسے مشورے جمع کر دیے گئے ہیں جو اس مقصد کے لیے مفید ہو سکتے ہیں لیکن ان سے فائدہ اُٹھانے کے لیے چند باتیں ضروری ہیں۔

(۱) پہلی شرط یہ ہے کہ جو لوگ دین کی تبلیغ کے لیے ان حکمتوں سے فائدہ اُٹھانا چاہتے ہیں وہ خود ایمان اور اسلام کے بارے میں صحیح معلومات رکھتے ہوں اور ان تمام عقائد کو اپنا چکے ہوں جو توحید، آخرت اور رسالت کے تعلق سے اسلام پیش کرتا ہے۔

(۲) انھوں نے اسلام کے بتائے ہوئے نصب العین کو اپنی زندگی کا مقصد بنالیا ہو۔

(۳) ان کی اپنی زندگی میں کوئی بات ایسی نہ ہو جو ان کی دعوت اور دعووں سے مطابقت نہ رکھتی ہو۔

(۴) وہ جو کام کریں خالص اللہ کی خوشنودی کے لیے کریں، اس کے علاوہ اور کوئی غرض اُن کے سامنے نہ ہو۔

(۵) یہ کام ایک تحریک کے طرز پر مسلسل ہوتا رہے۔ صرف وقتی یا ہنگامی طور پر کچھ کر لینے سے کوئی انقلاب نہیں آسکتا۔

ان شرطوں کے ساتھ جو صاحب اس کتاب کا مطالعہ کریں گے امید ہے کہ وہ یقیناً اس سے فائدہ اُٹھائیں گے۔

اللہ تعالیٰ سے دعا ہے کہ وہ اس کتاب کو پڑھنے والوں کے لیے مفید بنائے اور محض اپنے کرم سے لکھنے والے کے لیے بھی ایک اچھا توشہ آخرت بنادے۔

رَبَّنَا تَقَبَّلْ مِنَّا اِنَّکَ اَنْتَ السَّمِیْعُ الْعَلِیْمِ.

محمد عبدالحی

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

اچھے تعلقات

ہر شخص کو یہ بات پسند ہے کہ اس کے تعلقات دوسرے لوگوں سے اچھے رہیں کوئی نہیں چاہتا کہ جن لوگوں میں وہ رہتا ہے اور جن سے ملتا جلتا ہے، ان سے بدمزگی رہے اور تعلقات خراب رہیں۔ کبھی آپ نے سوچا کہ یہ خواہش کیوں پائی جاتی ہے؟ اس کے بہت سے اسباب ہیں۔ ہر شخص کی فطری خواہش ہے کہ لوگوں کی نظر میں اس کا مقام بلند رہے۔ اس کے بارے میں اچھے خیالات کا اظہار کیا جائے۔ دُوسروں کی نظروں سے گر جانا ہر شخص کو ناپسند ہے۔ یہ جذبہ ایک معمولی فقیر سے لے کر اُونچے سے اُونچے آدمی میں پایا جاتا ہے۔ ایک دُکان دار چاہتا ہے کہ لوگ اس کے بارے میں اچھی رائے رکھیں، اس کے تعلقات اچھے ہوں اور اس کا دائرہ زیادہ سے زیادہ وسیع ہو۔ اس صورت میں اُسے اپنی تجارت میں کامیابی نظر آتی ہے۔ ایک وکیل، ایک ڈاکٹر، ایک افسر، ایک کارخانہ دار غرض یہ کہ ہر ایک کو یہی پسند ہے کہ اس کے تعلقات کا دائرہ وسیع ہو اور لوگ اس کے بارے میں اچھی رائے رکھیں اور اب جب سے کہ جمہوریت کے تقاضوں کی بنا پر یہ طے ہو گیا ہے کہ ملک کی حکومت اور انتظام ان لوگوں کو سونپا جائے گا جنھیں زیادہ لوگ پسند کرتے ہوں، اس وقت سے تو ہر دل عزیزی کا

حاصل کرنا ایک مستقل فن بن گیا ہے اور سیکڑوں ایسے مصنوعی طریقے ایجاد کیے گئے ہیں جن سے ایک شخص اپنے تعلقات کو بڑھا سکے اور لوگوں کی رائے اپنے بارے میں درست کر سکے۔ غرض یہ کہ کبھی مادی فائدے اور کبھی محض اعزاز کی بھوک انسان کو مجبور کرتی ہے کہ اس کے تعلقات اچھے رہیں اور لوگ اسے اچھی نظروں سے دیکھیں۔

اس خواہش کی تکمیل کے لیے انسان سیکڑوں جتن کرتا ہے۔ لوگوں کو دعوتیں کھلاتا ہے، غریبوں کی مدد کے لیے بڑے وعظ کہتا ہے۔ بے کسوں اور مجبوروں کی ہم دردی میں لچھے دار تقریریں کر ڈالتا ہے، بناوٹی اخلاق برتتا ہے اور کبھی کبھی اپنی وسعت سے بڑھ کر کام کر گزرتا ہے۔ غرض یہ کہ تعلقات کی وسعت اور خوش گواری ہر شخص کو عزیز ہے۔ کچھ لوگ تو ان تعلقات کی غرض کو اچھی طرح سامنے رکھتے ہیں اور صاف معلوم ہو جاتا ہے کہ کس غرض کے لیے تعلقات کی خوش گواری اور وسعت چاہتے ہیں اور کچھ ذہنوں میں باتیں دبی ہوئی رہتی ہیں اور غور کرنے پر ہی سمجھ میں آسکتی ہیں۔

یہ تو تھا اس خواہش کا ایک پہلو۔ لیکن ایک مردِ مومن جس نے اپنی زندگی کا صحیح مقصد پہچان لیا ہو، جو دنیا سے کہیں زیادہ آخرت کی کام یابی کا خواہش مند ہو، جو صرف اللہ کی خوشی کے لیے اس کے دین پر قائم رہنا اور اسے اللہ کے دوسرے بندوں تک پہنچانا چاہتا ہو، جسے یہ معلوم ہو چکا ہو کہ اس کے مالک نے اسے اس ڈیوٹی پر لگایا ہے کہ وہ لوگوں کو اللہ کی اطاعت اور فرماں برداری کی دعوت دے اور اس دنیا میں ایک ایسا ماحول اور ایک ایسا معاشرہ وجود میں لائے جس کی بنیاد اللہ کی اطاعت اور اس کی

اتاری ہوئی شریعت کی پیروی پر ہو، اس کے لیے تو تعلقات کی وسعت اور خوش گواری کی ضرورت اور اہمیت سب سے زیادہ ہے۔ جس شخص نے یہ فیصلہ کیا ہو کہ وہ لوگوں کے دلوں کو بدلے گا، ان کے سوچنے کے انداز کو بدلے گا، ان کی پسند اور ناپسند کے معیار کو بدلے گا۔ غرض یہ کہ وہ انسانی زندگی کے ہر خانے میں کچھ اور ہی رنگ بھرنے کا حوصلہ رکھتا ہو اس کے لیے تو اول قدم پر اس بات کی ضرورت ہے کہ لوگوں سے اس کے تعلقات زیادہ سے زیادہ اچھے ہوں، اس کے تعلقات کا دائرہ وسیع ہو اور وہ ہر اس بات سے کوسوں دور رہے جس سے تعلقات خراب ہوتے ہیں، یا لوگ قریب آنے کے بدلے دور بھاگتے ہوں۔ اللہ کے دین کی دعوت دینا، اللہ کے دین پر قائم رہنا اور اللہ کے دین کو زندگی کے تمام گوشوں پر حاوی کر دینا کوئی ایسا کام نہیں جو طاقت اور قوت کے سہارے ہو جائے۔ یا کسی جادو اور ٹونے سے اس مہم کو سر کر لیا جائے بلکہ یہ ایک نہایت مستقل کام ہے۔ سروں کو جھکا لینا آسان ہے لیکن جسے دل مٹھی میں لینا ہوں اس کا کام بڑا کٹھن ہے۔ ملکوں پر حکومتیں قائم کر لینا، زمین کے خزانوں پر قبضہ کر لینا اور بات ہے لیکن دلوں پر حکومت کرنا اور لوگوں کے سوچنے کے انداز بدل ڈالنا بالکل دوسری بات ہے۔

چیز ایک ہی ہوتی ہے لیکن اس کے استعمال کی غرض سے اس چیز کی نوعیت بدل جاتی ہے۔ وہی تلوار ہے جو ایک ڈاکو کے ہاتھ میں آ کر دنیا کے لیے مصیبت کا سامان بنتی ہے۔ لیکن مجاہد فی سبیل اللہ کے ہاتھوں میں آ کر رحمت کا نشان بن جاتی ہے۔ اسی

طرح تعلقات کی خوش گواری اور وسعت کی خواہش ایک دنیا دار، دولت کے پجاری اور دنیاوی اعزاز کے خواہش مند کے لیے ایک حیثیت رکھتی ہے لیکن ایک حق کے داعی اور اللہ کے دین کے مبلغ کے لیے اس کی حیثیت بالکل دوسری ہے اور یہی وہ حیثیت ہے جس کی وجہ سے ہماری نظر میں اس کی بڑی اہمیت ہے۔

اس اہمیت کے اظہار کے بعد ایک بات تو یہ ہو سکتی تھی کہ ہم یہ کہہ کر اپنی بات ختم کر دیتے کہ دین کے داعیوں کو اپنے تعلقات وسیع کرنا چاہییں اور انتہائی کوشش کرنا چاہیے کہ لوگوں سے ان کے تعلقات نہایت خوش گوار رہیں، لیکن اتنی بات تو سب جانتے ہیں۔ یہ تو صرف ایک یاددہانی ہوتی ہے۔ ہم کچھ اس سے زیادہ کہنا چاہتے ہیں۔ ہم یہ بتانا چاہتے ہیں کہ تعلقات کو بڑھانے اور انھیں اچھا بنانے کے لیے آپ کیا کریں۔ یہ عملی مشورے یقیناً بہت مفید ہوں گے اور ہمیں توقع ہے کہ ان مشوروں کی روشنی میں آپ اپنے لیے کام کی کچھ نئی راہیں پائیں گے۔

.....☆☆☆.....

خود پسندی

آگے بڑھنے سے پہلے انسانی ذہن کی کچھ کم زوریوں سے واقفیت حاصل کر لیجیے۔ صحیح علاج کے لیے مرض کا ٹھیک ٹھیک علم ہونا ضروری ہے۔

۱۔ ہر شخص اپنے بارے میں نہایت اچھی رائے رکھتا ہے۔ ایک عادی مجرم، ڈاکو، چور اور قاتل، کوئی بھی اس خیال سے خالی نہیں۔ ذرا کسی قید خانے کے قیدیوں سے بات چیت کیجیے۔ یا تو آپ یہ ماننے پر مجبور ہوں گے کہ سب نے سازش کر کے یہ طے کر لیا ہے کہ اپنے آپ کو بے قصور ہی بتائیں گے یا آپ اس فیصلے پر پہنچیں گے کہ شاید حکومت نے کھلم کھلا ظلم پر کمر باندھ لی ہے اور اندھا دھند بے گناہوں کو قید خانے میں بھر دینے پر اتر آئی ہے۔ لیکن ان دونوں باتوں میں سے کوئی ایک بھی نہیں ہے۔ بات وہی ہے کہ انسان اپنے بارے میں بہت اچھی رائے رکھتا ہے۔ ایک ڈاکو جس نے بیسیوں بے گناہوں کو گولی کا نشانہ بنا ڈالا، اپنے آپ کو بڑا رحم دل اور لوگوں کا ہم درد سمجھتا ہے اور اس کی نظر میں اس کا ثبوت یہ ہے کہ وہ اپنے لوٹ کے مال میں سے کچھ حصہ فقیروں اور مسکینوں کو تقسیم کر دیتا ہے۔ ایک دوسرا قاتل اس لیے اپنی نظر میں بے قصور ہے کہ اس نے تو اپنی حفاظت میں گولی چلائی تھی اور یہ اس کا قانونی حق تھا۔ ایک چور اپنے کو اس لیے بے گناہ سمجھتا ہے کہ باوجود انتہائی کاہل ہونے کے اسے کسی جگہ کوئی کام نہ ملا اور وہ اتنا بے رحم نہیں ہے کہ اپنے بچوں کو تکلیف میں دیکھے اور یوں ہی ہاتھ پر ہاتھ رکھے بیٹھا رہے، اس نے جب کوئی راہ نہ پائی تو

چوری کی۔ غرض یہ کہ ہر مجرم اپنے جرم کے جواز کے لیے کوئی نہ کوئی ''معقول'' وجہ رکھتا ہے۔ آپ ذرا اس سے بات چیت کریں تو معلوم ہو کہ وہ کس طرح سوچتا ہے۔

یہ تو حال ہے ان لوگوں کا جو مجرم اور سزا یافتہ ہیں اور جنھیں دنیا قصوروار کہتی ہے تو بھلا ان لوگوں کا کیا ذکر جن سے ہمیں روزمرہ سابقہ پڑتا ہے۔ ہر شخص اپنے بارے میں یہی خیال کرتا ہے کہ وہ جو کچھ کہہ رہا ہے وہی ٹھیک ہے۔ انسانی ذہن کی پہلی کمزوری یہ ہے کہ انسان اپنے آپ کو بے قصور اور اپنے کاموں کو بالکل ٹھیک سمجھتا ہے۔

۲۔ ہم دیکھتے ہیں کہ کسی شخص کو نکتہ چینی پسند نہیں، چاہے وہ کتنا ہی غلط کام کر رہا ہو وہ پسند نہیں کرتا کہ دوسرے اس کے کاموں پر انگلی اٹھائیں۔ جب اسے کسی بات پر روکا جاتا ہے تو اس کے اندر ضد اور مقابلے کی کیفیت پیدا ہونے لگتی ہے اور وہ ہر صورت میں اپنی صفائی پیش کرنا ضروری سمجھتا ہے۔ اس کی وجہ بھی وہی ہے کہ ہر شخص اپنے بارے میں نہایت اچھی رائے رکھتا ہے۔

ان دونوں کمزوریوں کو آپ سامنے رکھیے پھر سوچیے کہ کسی کی اصلاح کے لیے آپ کیا صورت اختیار کریں۔ اگر آپ اپنے مخاطب کی کمزوریوں یا برائیوں پر نکتہ چینی کریں گے تو یہ نہ سمجھیے کہ وہ آسانی سے آپ کی تنقید کو قبول کر لے گا اور آپ کی توجہ دلاتے ہی اصلاح کی طرف مائل ہو جائے گا بلکہ اکثر ایسا ہوگا کہ وہ اپنے کو بے قصور سمجھے گا اور اپنی کوتاہیوں کے لیے اس کے ذہن میں کوئی تاویل ہوگی اور وہ کوئی نہ کوئی ایسی ''معقول'' وجہ رکھتا ہوگا جس کے ہوتے ہوئے وہ اپنے عمل کو اگر بالکل صحیح

نہیں تو کم از کم اتنا غلط بھی نہ سمجھتا ہوگا جتنا آپ۔ اس صورت میں آپ کی اصلاح کی ہر کوشش اُسے آپ سے دور کرتی جائے گی اور رفتہ رفتہ آپ محسوس کریں گے کہ نیکیوں کا حکم دینا اور برائیوں سے روکنا گویا لوگوں سے اپنے تعلقات ختم کر لینا ہیں۔ کس قدر پیچیدہ ہے یہ صورتِ حال کہ آپ تو چاہتے ہیں کہ لوگوں سے تعلقات بڑھیں تا کہ آپ انھیں صحیح بات سمجھا سکیں اور غلط کاموں سے روک سکیں لیکن جب آپ یہ کام کرنا شروع کرتے ہیں تو رہے سہے تعلقات بھی ختم ہونے لگتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ آپ لوگوں کی رعایت سے منہ پر آئی ہوئی بات روک لیتے ہیں اور کہتے ہیں: ''کیا فائدہ خواہ مخواہ تعلقات خراب کرنے سے، بھلا کہیں ایسے لوگ سنا کرتے ہیں۔''

ہماری نظر میں یہ ٹھیک نہیں۔ اس طرح تو پھر کوئی نئی یا خلافِ مزاج بات کسی کے سامنے پیش ہی نہیں کی جا سکتی اور گویا اصلاح و انقلاب کا دروازہ بند ہی ہو جانا چاہیے۔ نہیں بلکہ آپ کو سوچنا ہے کہ لوگوں کے دلوں میں اپنا مقام پیدا کرنے کے لیے آپ کو کیا صورت اختیار کرنا چاہیے۔ جب آپ یہ مقام حاصل کر لیں گے تو پھر اس کے کان ہی نہیں بلکہ اس کا دل بھی آپ کی باتیں سننے کے لیے کھل جائے گا۔

لوگوں کے دلوں میں یہ مقام کیسے حاصل ہو؟ انسانی ذہن کے اس مرض کو سامنے رکھیے جس کا ذکر اوپر کیا جا چکا ہے۔ کوئی انسان یہاں تک کہ بڑے سے بڑا مجرم بھی اپنے آپ کو خطا کار سمجھنے کے لیے تیار نہیں، بلکہ وہ اپنے ہر غلط کام کے لیے کوئی وجہ ذہن میں رکھتا ہے۔ آپ کا کام یہ ہے کہ پہلے آپ اس سے ذہنی قربت حاصل

کریں، ایسی فضا تیار کریں کہ وہ کھل کر بے تکلفی سے اپنے دل کی بات آپ کے سامنے رکھنے لگے۔ اس کے لیے آپ اس کے حالات کو ذرا غور سے دیکھیں اور یہ پتا چلائیں کہ ہزاروں برائیوں کے باوجود اس کے اندر کچھ اچھائیاں بھی ہیں یا نہیں۔ کوئی ایسا انسان نہیں جس میں سب برائیاں ہی برائیاں ہوں۔ ہر انسان میں کچھ نہ کچھ اچھی باتیں ضرور ہوتی ہیں۔ آپ ان اچھی باتوں کو نگاہ میں رکھیں اور ان کی تعریف کریں۔ اس طرح نہیں کہ وہ خوشامد یا بناوٹ کی شکل اختیار کر لے بلکہ اس طرح کہ واقعی آپ کے دل میں اس کی ان بعض خوبیوں کی قدر ہے جو باوجود برائیوں کے اس کے اندر پائی جاتی ہیں۔ اگر آپ نے سلیقے سے یہ کام کیا تو اس کا دل آپ کی طرف مائل ہوگا۔ انسان اپنی اچھائیوں کی داد پانے کا انتہائی بھوکا ہوتا ہے۔ آپ کا یہ رویہ اسے کسی نہ کسی حد تک یقین دلا دے گا کہ آپ اس کے مداح اور اس کے ہم درد ہیں، کوئی ایسے نکتہ چیں مصلح نہیں ہیں جو خود کو کسی بڑی اونچی سطح پر رکھ کر لوگوں کے کاموں پر تنقید کیا کرتا ہے۔

یہ مقام حاصل کرنے کے بعد آپ دیکھیں گے کہ اگر آپ اس کی کسی ایسی کوتاہی کی طرف نہایت ہم دردانہ انداز میں توجہ دلائیں جسے دُور کرنا اس کے لیے آسان بھی ہو تو وہ بہت جلد آگے بڑھ کر آپ کا مشورہ قبول کر لے گا اور جب آپ اس کی اس صلح پسندی کی داد دیں گے تو آپ دیکھیں گے کہ نیکی کی منزل پر قدم بڑھانے میں اس کے اندر ایک نئی طاقت اور حوصلہ پیدا ہو رہا ہے اور اگر آپ صبر کے ساتھ اس

کی اصلاح پر متوجہ رہے تو یقین ہے کہ ان شاءاللہ اسے جلد صحیح راہ کی طرف ہدایت ہو گی۔ یہ بات ہر وقت سامنے رکھیے کہ کسی انسان کے ذہن و دل کو بدل ڈالنا کوئی ہنسی کھیل نہیں ہے۔ کسی کو بلندی سے نیچے دھکیل دینے کے لیے ایک معمولی سا دھکا کافی ہوسکتا ہے لیکن کس کھڈ میں گرے ہوئے انسان کو چوٹی تک اٹھالے جانے میں یقیناً خون پسینا ایک کرنا ہی ہوگا۔ مختصر یہ کہ:

☆ دلوں میں جگہ پیدا کرنے کے لیے مناسب اور معقول انداز میں لوگوں کی ان خوبیوں کا تذکرہ کیجیے جو آپ واقعی ان کے اندر پائیں۔ خوشامد اور جائز تعریف میں بڑا فرق ہے، اسے ہمیشہ سامنے رکھیے۔ لوگوں کی بھلائیوں کا تذکرہ خود آپ کے دل میں اس شخص کے لیے ہم دردی کے جذبات کو مضبوط کرلے اور ظاہر ہے کہ جب تک دعوت و تبلیغ ہم دردی کے جذبات کے ساتھ نہ ہوگی اثر نہیں کرے گی۔

☆ لوگوں کو پہلے ان بھلائیوں کے قبول کرنے کی طرف متوجہ کیجیے جن کا قبول کرنا ان کے لیے آسان ہو۔

تعلقات کو خوش گوار بنانے کے سلسلے میں کچھ مشورے آپ کے سامنے آچکے۔ لیکن ساتھ ہی ساتھ ان چیزوں کو بھی نگاہ میں رکھنے کی ضرورت ہے جن سے تعلقات میں خرابی پیدا ہوتی ہے۔ دونوں پہلو اگر ساتھ ساتھ رہیں تبھی پورا فائدہ حاصل ہوسکتا ہے۔ عام طور پر جو چیزیں تعلقات کو خراب کرتی ہیں انھیں نگاہ میں رکھنا چاہیے اور ان

سے بچنے کی پوری کوشش کرنا چاہیے۔ ویسے تو ہر شخص تھوڑا سا غور کرنے کے بعد یہ اندازہ کرسکتا ہے کہ وہ کون سی باتیں ہیں جو اس کے حلقے میں غلط اثر ڈالتی ہیں لیکن کچھ چیزیں ایسی ہیں جو عام ہیں اور جن سے تعلقات خراب ہوجاتے ہیں۔

۱۔ ہر انسان کی ایک بڑی کم زوری غصہ ہے۔ کچھ لوگوں میں یہ کم اور کچھ میں زیادہ ہوتا ہے۔ جہاں کوئی بات خلافِ مزاج یا خلافِ پسند ہوئی تو مزاج بگڑا۔ خاص طور پر ملازمین، گھر کے بچے اور شاگرد وغیرہ زیادہ تر غصے کا شکار ہوتے رہتے ہیں۔ لیکن یہ بات سامنے رکھنا چاہیے کہ تعلقات کو خوش گوار بنانے کے لیے غصے سے پرہیز ضروری ہے۔ ذرا ذرا سی بات پر جھڑک دینا اور چڑچڑے پن کا مظاہرہ کرنا لوگوں کے دلوں کو آپ سے قریب نہ ہونے دے گا۔ اس کم زوری کا خاص اثر انسان کے قریبی حلقوں پر پڑتا ہے اور جیسا کہ ہم جانتے ہیں دعوت و تبلیغ کے اعتبار سے ہم میں سے اکثر لوگ اپنے قریبی ماحول میں سب سے زیادہ ناکام ہیں اس کی اور وجہوں میں سے ایک اہم وجہ یہ بھی ہے، خصوصاً گھر کا ماحول تو اسی لیے کچھ بیگانہ سا معلوم ہوتا ہے کہ ہم اپنی اس کم زوری کو پورے طور پر دبا نہیں پاتے۔

۲۔ کون ایسا ہے جس میں کچھ نہ کچھ کم زوریاں نہ ہوں اور جو اپنے متعلقہ کام کو انجام دینے میں کوئی غلطی نہ کرتا ہو، لیکن انسان کی فطرت ہے کہ وہ اپنی کوتاہیوں کو پہچاننے سے زیادہ دوسروں کے قصوروں پر نظر رکھتا اور ان کی

کم زوریوں کو دیکھ کر نکتہ چینی کرتا ہے جیسا کہ پہلے لکھا جا چکا ہے، ہر انسان اپنے بارے میں نہایت اچھی رائے رکھتا ہے۔ اب اگر کوئی دوسرا شخص اس کی کوتاہیوں پر گرفت کرے تو یہ چیز اس کے احساسات کو سب سے زیادہ ٹھیس پہنچاتی ہے۔ اسی لیے لوگوں کے عیبوں پر انگلی رکھنے اور ان کے بارے میں نکتہ چینی کرنے کو تعلقات کے خراب کرنے میں باڑ دخل ہے۔ اگر ہم چاہتے ہیں کہ لوگوں کے دل ہم سے جڑیں اور وہ کھلے دل سے ہماری بات سنیں تو ضروری ہے کہ ہم نکتہ چینی سے پرہیز کریں۔ یہاں ذہنوں میں ایک سوال یہ اُبھرتا ہے کہ کیا نکتہ چینی سے پرہیز کرنے کا مطلب یہ ہے کہ ہم دوسروں کی کم زوریوں اور خرابیوں پر کوئی توجہ ہی نہ دیں۔ یقیناً اس سے یہ مراد نہیں۔ وہ شخص جسے اپنے آس پاس کے لوگوں کی اصلاح مقصود ہے وہ یقیناً اس بات پر نظر رکھے گا کہ ان لوگوں میں کس قسم کی کم زوریاں پائی جاتی ہیں جن کی اصلاح اسے کرنی چاہیے۔ یہاں جس بات سے روکنا مقصود ہے وہ یہ ہے کہ ہم ان کم زوریوں کو محسوس کرنے کے بعد ان کا تذکرہ ان کے سامنے اس انداز سے نہ کریں جو انھیں ناگوار ہو۔

۳۔ انسان کا اپنے بارے میں یہ تصور کہ وہ کم زوریوں سے پاک ہے اس کے لیے بڑا ہی خوش آئند تصور ہے لیکن یوں تو کوئی شخص بھی اپنے بارے میں یہ دعویٰ نہیں کر سکتا کہ اس کے اندر کوئی خرابی ہی نہیں لیکن چاہتا وہ یہی ہے کہ کم از کم

اس کے اپنے وجود کے بارے میں لوگ کسی کم زوری کا تصور نہ رکھیں۔ اس جذبے کی تسکین کے لیے ایک صورت یہ ہے کہ دوسروں کی کم زوریوں کا ذکر کرتے وقت وہ بڑی نفرت محسوس کرتا ہے۔ دوسروں کا مذاق اڑانے میں، انھیں کم سمجھ اور بے وقوف ثابت کرنے میں، ان کی عاقبت نا اندیشی اور کوتاہ فہمی کی طرف اشارہ کرنے میں، خواہ مخواہ وہ ایسا رخ اختیار کر لیتا ہے جس سے اس کی اپنی بڑائی ٹپکے۔ چوں کہ سوچنے کا یہ انداز اپنے اندر ایک قسم کی لذت رکھتا ہے اس لیے اسے درست ثابت کرنے کے لیے قسم قسم کی تاویلیں کی جاتی ہیں۔ مثلاً یہی کہ گویا ہم اس طرح دوسروں کی اصلاح کا فرض انجام دیتے ہیں اور یہ یقیناً ایک بڑا اچھا کام ہے لیکن حقیقت اس کے سوا کچھ نہیں کہ اس طرز عمل سے اصلاح تو ہوتی نہیں، اصلاح کے دروازے ضرور بند ہو جاتے ہیں۔ تعلقات میں ناخوش گواری پیدا ہو جاتی ہے اور آپ کی بات سننے کے لیے لوگوں کے دل سخت اور کان بند ہو جاتے ہیں۔

اپنے کو اونچا اور دوسروں کو نیچا ثابت کرنے میں جو لذت ہمارے نفس کو ملتی ہے اس کے تقاضے میں ہم دوسروں کی برائیاں ان کی پیٹھ پیچھے بیان کرتے ہیں۔ خاص طور پر جب کسی دباؤ یا مروّت کی وجہ سے ہم لوگوں کے منہ پر نکتہ چینی کی صورت نہیں پاتے تو پھر اس بخار کو پیٹھ پیچھے اس انداز میں نکالتے ہیں کہ گویا ہمیں کو ان کی اصلاح بہت عزیز ہے۔ کبھی کبھی ان برائیوں کا تذکرہ اس انداز

میں کیا جاتا ہے کہ گویا کہنے والے کا دل دوسروں کی برائی بیان کرتے ہوئے بڑی تکلیف محسوس کر رہا ہے لیکن اصل حقیقت بالعموم یہی ہوتی ہے کہ اس طرح پیٹھ پیچھے لوگوں کی کم زوریوں کا تذکرہ کر کے ہم اپنی بلندی جتاتے ہیں اور ایک خاص قسم کی لذّت حاصل کرتے ہیں۔ یہی وہ عیب ہے جسے ''غیبت'' کا نام دیا گیا ہے اور جس سے بچنے کے لیے سخت تاکید کی گئی ہے۔ تعلقات کو خراب کرنے میں غیبت کو بڑا دخل ہے۔ صرف یہی نہیں کہ جس شخص کی برائیاں آپ اس کی پیٹھ پیچھے بیان کر رہے ہیں اگر اس کا علم اسے ہو جائے تو اس کا دل آپ کی طرف سے کھٹا ہو جائے گا۔ بلکہ اگر آپ کی باتیں اس کے کانوں تک نہ بھی پہنچیں تو خود آپ کے دل میں اس کے خلاف ایک نفرت کی کیفیت پرورش پانے لگتی ہے اور رفتہ رفتہ یہ صورت حال تعلقات کو ناخوش گوار بنا ہی دیتی ہے۔ جو لوگ یہ چاہتے ہیں کہ ان کے تعلقات دوسروں سے بہتر اور خوش گوار ہوں انھیں بڑی شدت سے غیبت سے بچنا چاہیے۔

یہ ہیں وہ موٹی موٹی باتیں جو عام طور پر لوگوں سے ہمارے تعلقات خراب کرنے میں بڑا دخل رکھتی ہیں۔ ان کی طرف سے بے توجہی اور تعلقات کو خوش گوار بنانے کی کوشش اور خواہش کبھی ساتھ ساتھ نہیں چل سکتیں۔ اگرچہ یہ عیب جن کا اوپر ذکر کیا گیا ہے کسی نہ کسی حد تک عادت کے طور پر لوگوں کے مزاج میں داخل ہو جاتے ہیں اور پھر ان کی طرف سے بچنا آسان نہیں ہوتا لیکن یہ خیال بھی صحیح نہیں کہ کوتاہیاں ناقابلِ اصلاح ہیں۔ ان کی اصلاح ممکن ہے۔ صرف ارادے کی ضرورت ہے۔

مومن کی اصلاح کے لیے توبہ سب سے اہم ذریعہ ہے اور توبہ کا مفہوم ہم جانتے ہیں کہ ہمیں اپنے کاموں پر شرمندگی اور ندامت ہو، آیندہ اس سے بچنے کا پختہ ارادہ ہو اور ہم سچے دل سے اللہ تعالیٰ سے معافی مانگیں اور یہ سب کچھ محض اس لیے ہو کہ ہم اپنے حقیقی مالک اور آقا کو خوش کرنا چاہتے ہوں۔

جن عیبوں کا ذکر اوپر کیا گیا ہے ان کا ایک نقصان تو وہ ہے جس کی طرف ہم نے اشارہ کیا یعنی یہ کہ ان کی وجہ سے لوگوں سے تعلقات خراب ہوتے ہیں اور پھر ہمارے لیے لوگوں کے دلوں میں اپنی بات بٹھانا دشوار ہو جاتا ہے اور دعوت و تبلیغ کی راہیں بند ہونے لگتی ہیں لیکن وہ لوگ جن کی نظریں اس دنیا کی زندگی سے آگے نہیں جاتیں وہ بھی ان عیبوں کے نقصانات کو جانتے ہیں اور ان سے بچنے کے لیے تدبیریں سوچا کرتے ہیں۔ بہت سے لوگ جن کے سامنے اپنی لیڈری کو چمکانے اور اپنے کاروبار کو بڑھانے اور دنیوی فائدے حاصل کرنے سے، اونچا کوئی مقصد ہی نہیں ہوتا وہ بھی ان خرابیوں کے نقصانات کو جانتے ہیں اور ان سے بچنے کے لیے مسلسل کوششیں کیا کرتے ہیں اور ہمارے لیے ایسے واقعات میں بڑی عبرت ہے کہ اس قسم کے لوگ بھی جب ان کوتاہیوں سے بچنے کا فیصلہ کر لیتے ہیں تو پھر محض اپنے ارادے کی قوت پر آپ کو بالکل بدل ڈالتے ہیں، اپنی بُری عادتیں ایک دم چھوڑ دیتے ہیں، اور اپنی تمام کمزوریوں پر قابو پا لیتے ہیں۔ تو ظاہر ہے کہ جس شخص کی نظر ان سے بلند ہو اور جو یہ سب کچھ ایک ہمیشہ رہنے والی زندگی کی کامیابی کے لیے کرنا چاہتا ہو وہ اگر صحیح طریقے پر کسی تبدیلی کا ارادہ کر لے تو یقیناً اس کے ارادے میں بڑی قوت ہوگی۔

.....☆☆☆.....

دل کی بھڑاس

تعلقات کو خراب کرنے والی چیزوں میں ایک اور چیز جو تعلقات کی جڑ کاٹتی ہے وہ انسان کا ایک فطری جذبہ ہے۔ انسان کچھ چیزوں سے ناگواری محسوس کرنے کے بعد اپنے دل کی بھڑاس نکالنا چاہتا ہے اور اس کے لیے بہت سی صورتیں اختیار کرتا ہے۔ غصہ، بدکلامی، عیب جوئی، غیبت غرض یہ کہ بہت سی صورتیں ایسی ہیں جن کا مقصد دل کی بھڑاس نکالنے کے سوا اور کچھ نہیں ہوتا۔ یہی جذبہ اسے مجبور کرتا ہے کہ دوسروں پر الزام رکھے، اور ان کی کوتاہیوں کو بڑھا چڑھا کر بیان کرے۔ غرض یہ ایک ایسا جذبہ ہے جس کی وجہ سے انسان قسم قسم کی اخلاقی کمزوریوں میں مبتلا ہو جاتا ہے۔ لوگوں سے تعلقات خوش گوار رکھنے میں آپ کو اس بات پر گہری نظر رکھنی چاہیے کہ آپ کسی وقت بھی کوئی کام دل کی بھڑاس نکالنے کے جذبے کے تحت نہ کریں۔ جس وقت یہ جذبہ اُبھرتا ہے بہت سی ایسی حرکات آپ سے سرزد ہو جاتی ہیں جو دوسروں کے دلوں کو آپ سے دُور کر دیتی ہیں۔

اس جذبے کو بس میں رکھنے کے لیے اگر چند باتیں سامنے رہیں تو یقیناً آپ کو کامیابی ہوگی۔

دیکھیے یہ نہایت آسان بات ہے کہ آپ کسی کوتاہی کا الزام دوسروں پر رکھیں۔ دوسروں کو موردِ الزام ٹھہرانا بہت آسان ہے لیکن اپنے آپ کو ان کے مقام پر رکھ کر

حالات کا جائزہ لینا انتہائی مشکل کام ہے۔ دوسروں کی کوتاہیوں کو محسوس کرنے کے بعد آپ ذرا خود کو ان کے مقام پر رکھ کر حالات کا جائزہ ٹھنڈے دل سے لیں۔ یہ یقیناً بڑی بہادری کا کام ہے۔ اگر آپ ایسا کر سکے تو آپ محسوس کریں گے کہ ۸۰ فی صدی الزامات جو آپ دوسروں پر لگاتے ہیں ان کی کوئی نہ کوئی معقول تاویل آپ خود کر لیں گے۔ اس طرح حالات کا جائزہ لینے سے ایک بڑا فائدہ تو یہ ہوگا کہ آپ خود اپنی اصلاح کی راہیں اپنے لیے آسان پائیں گے۔ اور دوسرا فائدہ یہ ہوگا کہ دوسروں کی نکتہ چینی اور انھیں قصوروار ٹھہرانے سے آپ میں اور ان میں دُوری ہو جانے کا جو ڈر ہے، وہ ختم ہو جائے گا۔

اس سے یہ نہ سمجھنا چاہیے کہ آپ کو اصلاحِ حال کی طرف سے آنکھیں بند کر لینے کا مشورہ دیا جا رہا ہے اور نہ اس کا مطلب یہ ہے کہ اس طرح آپ ہر برائی کو برداشت کر لینے کے عادی بن جائیں بلکہ اس کا فائدہ صرف یہ ہے کہ جب آپ دوسروں کی کوتاہیوں کا جائزہ اس طرح لیں گے کہ گویا خود کو ان کے مقام پر رکھ کر صورتِ حال پر غور کر رہے ہیں تو آپ ہمیشہ ان کی اصلاح کے لیے کوئی ایسا طریقہ اختیار کریں گے گویا آپ خود اپنی اصلاح کی طرف مائل ہیں اور ظاہر ہے کہ اس طرح دوسروں کی اصلاحِ حال کے سلسلے میں جو خلوص اور ہم دردی آپ کے رویے میں پیدا ہوگی وہ یقیناً بڑی قیمتی اور مؤثر ہوگی اور اس طرح امید ہے کہ تعلقات ہمیشہ درست رہیں گے اور اصلاحِ حال کی مناسب صورتیں پیدا ہوں گی۔

آپ کو ایک مقصد عزیز ہے۔ آپ اپنے پیام کے لیے لوگوں کے دلوں کو اپنے سے قریب لانا چاہتے ہیں۔ اس لیے آپ اپنی کوتاہیوں اور عیبوں پر نظر رکھ سکتے ہیں، ان کی اصلاح کی طرف متوجہ ہو سکتے ہیں۔ نفس کی خواہشات کو دبا سکتے ہیں اور اپنے جذبات کو خود کچل سکتے ہیں لیکن آپ کا مخاطب تو اپنے سامنے کوئی بلند مقصد نہیں رکھتا، اس کے اندر کا انسان تو ان ساری پابندیوں کو قبول کرنے کے لیے کوئی وجہ نہیں پاتا اور اسی لیے آپ کے مخاطب کا رویہ بسا اوقات آپ کی توقعات کے خلاف اور آپ کے لیے کافی تکلیف دہ ہوتا ہے۔ انسان کا دل چاہتا ہے کہ جب وہ کسی کے ساتھ نرمی سے پیش آئے تو دوسرا بھی جواب میں نرمی اختیار کرے اور اگر وہ اپنے جذبات کو قابو میں رکھے تو دوسرا بھی اپنے جذبات کو بے لگام نہ ہونے دے۔ چنانچہ آپ نے سنا ہوگا کہ بہت سے لوگ جو دوسروں کی اصلاح کی طرف سے مایوس ہو جاتے ہیں، یہی کہتے ہیں کہ اجی ہم سب کچھ کر لیں لیکن دوسرے بھی تو ایسے اور ایسے ہو جائیں۔ گویا اس طرح وہ یہ مطالبہ کرتے ہیں کہ ہمیں جو اچھے مشورے مل رہے ہیں ہم ان پر یقیناً عمل کرنے کے لیے آمادہ اور تیار ہیں لیکن وہ شرط یہ لگاتے ہیں کہ ان کا مخاطب بھی تو یہی مشورے قبول کرے۔ اس مطالبے اور اس خواہش کی جو حیثیت ہے وہ تھوڑا سا غور کرنے کے بعد آپ خود سمجھ لیں گے۔ آپ کو جن لوگوں سے واسطہ ہے وہ دراصل کسی خیالی دنیا کے لوگ نہیں اور نہ ان کے جذبات آپ کی خواہشات کے تابع ہیں کہ آپ جب بھی جیسا چاہیں وہ ویسے ہی ہو جائیں۔ آپ کو جو کچھ کام کرنا ہے وہ انھی لوگوں

میں کرنا ہے جو مختلف مزاج والے ہیں اور ہر قسم کے جذبات رکھتے ہیں۔ آپ کے مخاطب صرف منطقی لوگ نہیں۔ ہوسکتا ہے کہ منطق اور دلیل کے اعتبار سے آپ کی بات سو فی صدی درست ہو لیکن اس کے باوجود آپ کی یہ خواہش کہ آپ کا مخاطب بھی اسے اسی طرح مان لے جس طرح آپ منوانا چاہتے ہیں کبھی پوری نہیں ہوسکتی۔ جن لوگوں سے آپ کا واسطہ ہے ان میں جذبات بھی ہیں، ان میں غرور تکبر بھی ہے، تعصب اور ہٹ دھرمی بھی ہے، وہ باپ دادا کی پرانی باتوں اور اپنی روایات سے اندھی محبت بھی رکھتے ہیں، اگر آپ کی کسی روش نے ان کے جذبات میں سے کسی کو بھڑکا دیا تو سمجھ لیجیے کہ آپ نے خود اپنے کام کو اپنے ہاتھوں برباد کر دیا۔ آپ کو یہ اچھی طرح دھیان میں رکھنا چاہیے کہ آپ کوئی ایسی صورت اختیار نہ کریں جس سے دوسروں کے اندر چھپے ہوئے غرور اور تکبر کو ٹھیس لگے۔ تعصب اور ہٹ دھرمی کے جذبات اُبھریں اور ان کی اندھی عقیدتیں مجروح ہو جائیں۔

آپ سوچیں گے کہ آخر اس مشورے کی عملی تفسیر کیا ہے۔ جب ہمارے مخاطبین میں اوپر لکھی ہوئی کم زوریاں موجود ہوں تو ہم ان کا کس طرح مقابلہ کریں۔ کیا ہم ان کے غرور اور تکبر کی روش کی تعریف کریں۔ ان کے تعصب اور ہٹ دھرمی کو بجا اور درست کہیں یا ان کی اندھی تقلید کو درست سمجھیں۔ یقیناً نہیں۔ ایسا کرنا نہ آپ کے مقام کے شایانِ شان ہے اور نہ آپ کے مقصد کے لیے مفید۔ دراصل آپ کو جس چیز سے پرہیز کرنا ہے وہ یہ ہے کہ آپ کوئی ایسی صورت اختیار نہ کریں جس سے ان کے

ان چھچھورے جذبات کو ٹھیس پہنچے۔ یہ فیصلہ کہ اس مقصد کے لیے آپ کو کیا کرنا چاہیے آپ کو ہر ہر موقع پر خود ہی کرنا پڑے گا۔ ہوسکتا ہے کہ آپ سے غلطی ہو جائے اور یہ بھی ممکن ہے کہ اس قسم کی غلطیاں بار بار سرزد ہوں لیکن اگر آپ اپنے ہر عمل اور اس کے ردِعمل پر نظر رکھیں گے تو آپ کی ہر غلطی آپ کے تجربے میں ایک نئے اضافے کا سبب بنے گی اور اگر آپ ان نتائج کو مسلسل مرتب کرتے رہیں گے تو خود اپنے لیے نہایت مفید اور عملی مشورے سے اکٹھا کر لیں گے۔ دوسروں کے نقطۂ نظر کو سمجھنے کی کوشش کرنا ہر اس شخص کے لیے نہایت ضروری ہے جو جذبات، خیالات اور رایوں کے اعتبار سے دوسروں پر فتح حاصل کرنا چاہتا ہو۔

.....☆☆☆.....

برابری کا برتاؤ

اصلاح وتبلیغ کے لیے سب سے پہلا دائرہ ہر شخص کا وہ قریبی ماحول ہے جس میں وہ رہتا سہتا ہے لیکن کم ہی لوگ اپنے اس فطری ماحول میں کام یاب ہوتے ہیں۔ اس کی ایک خاص وجہ ہے۔ ہر شخص کا ایک ایسا دائرہ ہے جہاں وہ قوّام کی حیثیت رکھتا ہے، اس کا اپنا گھر، بیوی، بچے، ملازمین اور ماتحت لوگ وغیرہ۔ اس دائرے میں وہ ایک خاص مقام رکھتا ہے۔ اسے دوسروں پر کچھ فوقیت حاصل ہوتی ہے اور وہ چاہتا ہے کہ اس دائرے میں اصلاح حال کے لیے جو طریقہ بھی اختیار کرے وہ ایسا ہی ہو جو اس کی اس حیثیت کے مطابق ہو جو اس نے اپنے قریبی ماحول میں بنالی ہے۔ یہاں بھی وہ اپنی بالادستی اور قوامیت سے کام لینا چاہتا ہے۔ اس رویے میں جبر ہوتا ہے، وہ دباؤ سے کام لینا چاہتا ہے، ڈرانے اور دھمکانے سے بھی نہیں چوکتا۔ غرض یہ کہ اس کی شخصیت کو اس ماحول میں جو حیثیت حاصل ہے اسے وہ کسی طرح چھوڑنے کے لیے آمادہ نہیں ہوتا۔ نتیجہ ظاہر ہے، دلوں کا بدلنا، رایوں کا ہموار کرنا اور خیالات کو اپنے موافق بنالینا ایسا آسان کام نہیں جو جبر، دباؤ اور خوف سے پورا ہو سکے۔ ہر وہ شخص، جو چاہے آپ کا ماتحت ہی کیوں نہ ہو، خود اپنی ایک شخصیت رکھتا ہے۔ مانا کہ آپ کے بیوی بچے، آپ کے ملازمین اور آپ کے ماتحت کسی خاص نظم کے ماتحت آپ کی اطاعت پر مجبور ہیں لیکن یہ مجبوری ان کی رایوں کو آپ کی ذاتی رائے کا پابند کرنے کے

لیے کافی نہیں۔ ان کے اندر خود اپنی شخصیت کا احساس موجود ہے، ان کی نظر میں اپنی رایوں کا ایک وزن ہے اور وہ بھی یہ محسوس کرتے ہیں کہ کسی دوسرے کی رائے کو قبول کرنے سے پہلے انھیں دلیلوں سے مطمئن کیا جائے۔ ان کے اندر بھی وہ تمام جذبات موجود ہیں جن کا تجربہ آپ باہر کی دنیا میں کرتے رہتے ہیں۔

یہ ایک بڑا سخت مقام ہے۔ آپ کے اندر خود اپنی شخصیات اور اہمیت کا احساس موجود ہے۔ آپ نے خود اپنا ایک مقام متعین کر لیا ہے۔ اس مقام سے نیچے اترنے کے لیے آپ تیار نہیں، جب کہ حکمت کا تقاضا یہ ہے کہ آپ اپنے قریبی ماحول کے لوگوں کی اصلاح کے لیے اس سطح پر آجائیں جو اس کام کے لیے ضروری ہے۔ یہاں آپ ایک کش مکش میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔ ایک طرف تبلیغ اور دعوت کی حکمت ہوتی ہے۔ دوسری طرف آپ کا ذاتی وقار، حکمتِ دین کا تقاضا ہوتا ہے کہ آپ اس حلقے کے لوگوں سے برابر کی سطح پر گفتگو کریں اور انھیں موقع دیں کہ وہ آزادی کے ساتھ اپنی رائے اور خیالات آپ کے سامنے پیش کر سکیں لیکن آپ کا احساس برتری اس کی اجازت نہیں دیتا۔ حکمتِ دعوت متقاضی ہوتی ہے کہ آپ اپنے قریبی لوگوں سے بھی اپنی بات انھیں دلیلوں سے مطمئن کرنے کے بعد منوائیں۔ لیکن چوں کہ آپ دوسرے معاملات میں اس کے عادی نہیں ہے، آپ ہمیشہ ہی سے اپنی رائے مسلط کرتے چلے آئے ہیں۔ اس لیے یہاں بھی آپ یہی چاہیں گے کہ آپ کے حقِ برتری کو بلا چون و چرا تسلیم کر لیا جائے۔ حکمتِ دعوت کا تقاضا ہوتا ہے کہ آپ ان لوگوں

کے جذبات کا خیال رکھیں، لیکن جس طرح آپ دوسرے معاملات میں اس کی پروا نہیں کرتے اسی طرح اس معاملے میں بھی کوئی رعایت کرنے کے لیے تیار نہیں ہوتے۔

یہ ہیں وہ موٹے موٹے اسباب جن کی بنا پر آپ اپنے قریبی ماحول میں بھی خود کو اجنبی بنا لیتے ہیں۔ ہوسکتا ہے کہ ان باتوں پر غور کرنے کے بعد آپ اس الجھن میں مبتلا ہو جائیں کہ اگر آپ اصلاح و تبلیغ کی خاطر ان تمام مشوروں پر عمل شروع کر دیں جن کی طرف اوپر اشارہ کیا گیا ہے تو پھر آپ کو دوسرے معاملات میں ایک بڑی اُلجھن کا سامنا کرنا پڑے گا۔ ایک طرف تو آپ گھر کا بڑا یا افسر ہونے کی حیثیت سے لوگوں سے ایک خاص انداز پر معاملہ کریں گے۔ دوسری طرف دعوت و تبلیغ کی حکمت کی خاطر آپ کو کچھ اور ہی رُخ اختیار کرنا پڑے گا۔ آپ کی روش کی یہ دورنگی یقیناً آپ کے لیے ایک بڑی الجھن کا سبب بنے گی۔ بلکہ یوں کہنا چاہیے کہ شاید آپ اس دورنگی کو نباہ ہی نہ سکیں گے۔ یا تو آپ کے دعوت و تبلیغ کے انداز میں بناوٹ پیدا ہو جائے گی یا آپ کا وہ رکھ رکھاؤ کھوکھلا سا محسوس ہوگا جو آپ اپنے گھر والوں یا ماتحتوں کے ساتھ رکھنا چاہتے ہیں۔ آپ کی یہ الجھن بالکل حقیقی ہے۔ یقیناً کسی شخص کی روش میں دورنگی نہیں نبھ سکتی۔ اور آپ بھی اسے نہیں نباہ سکیں گے لیکن یہاں سوچنے کی بات یہ ہے کہ اپنی زندگی کے جس میدان میں آپ نے جبر و خوف کا رویہ اختیار کر رکھا ہے کیا وہی رویہ آپ کے لیے ضروری ہے؟ دراصل ابتدائی غلطی یہ ہے کہ آپ نے زندگی کے اس

میدان میں اپنا مقام یہ مقرر کیا ہے۔ اصل بات تو یہ ہے کہ آپ کی یہ روش اس میدان میں بھی کوئی کام یاب اور قابلِ تحسین روش نہیں۔ لیکن یہاں ناکامی کا احساس آپ کو اس وجہ سے نہیں ہوتا کہ جن لوگوں سے آپ کا تعلق ہے وہ مختلف اسباب اور وجوہ کی بنا پر آپ کی اس روش کو برداشت کرنے کے لیے مجبور ہیں۔ لیکن یہ یاد رکھیے کہ وہ برابر اس بات کی کوشش کرتے رہتے ہیں کہ اس مجبوری کے دائرے کو جتنا مختصر کیا جا سکے کر دیا جائے اور اگر آپ غور کریں گے تو آپ محسوس کر لیں گے کہ آپ کو بھی قدم قدم پر اس کا اندازہ ہوتا رہتا ہے۔ لیکن یہ دائرہ جس میں آپ اپنے متعلق لوگوں کی اصلاح چاہتے ہیں اور ان کے خیالات میں تبدیلی کے خواہاں ہیں وہ اس دائرے میں مجبور نہیں کہ آپ ہی کی بات مانیں اور اگر آپ انھیں زیادہ مجبور کریں گے تو اس کا زیادہ سے زیادہ اثر یہ ہوگا کہ وہ اپنی ظاہری روش سے آپ کو مطمئن کرنے کی کوشش کریں گے۔ لیکن خیالات کی تبدیلی؟ تو اس کے لیے آپ انھیں مجبور نہیں کر سکتے۔

اس ماحول میں بھی کام کرنے کے لیے آپ کو اُن تمام مشوروں کو سامنے رکھنا چاہیے جو دوسرے لوگوں کے سلسلے میں آپ کے سامنے آتے رہتے ہیں یا آئندہ آئیں گے۔ سب سے اہم بات یہی ہے کہ یہاں بھی آپ کو اپنے مخاطبوں کو اپنے سے مانوس کرنا پڑے گا۔

.....☆☆☆.....

ہنس مکھ ہونا

آں حضرت ﷺ کا ارشاد ہے کہ اگر تم اپنے بھائی کو مسکرا کر دیکھو تو یہ بھی صدقہ ہے۔ بہت کم لوگ ایسے ہیں جو ہنس مکھ رہنے کی اہمیت سے واقف ہیں۔ وہ نہیں جانتے کہ ان کی اپنی شخصیت کے اندر کتنی قوتیں چھپی ہوئی ہیں۔ انھیں اندازہ نہیں ہوتا کہ دل کش مسکراہٹوں کی کیا قیمت ہے۔ دوسروں کے دلوں کو اپنے ہاتھ میں لینے کے لیے خندہ پیشانی کتنا زبردست ہتھیار ہے۔ مسکراہٹ الفاظ سے زیادہ مؤثر ہوتی ہے۔ مسکراتا ہوا چہرہ زبانِ حال سے کہتا ہے کہ میں تمھیں پسند کرتا ہوں اور اگر کسی کی بھنویں چڑھی ہوئی ہیں، ماتھے پر بل ہیں تو اس کا مطلب اس کے سوا اور کیا ہو سکتا ہے کہ وہ تم سے کہہ رہا ہے کہ مجھے تم سے بات کرنا پسند نہیں، میرے دل میں تمھاری کوئی محبت نہیں۔ تُرش روئی اور بدمزاجی لوگوں کو اپنے سے دُور کرنے کے لیے سب سے آسان ترکیب ہے لیکن جسے لوگوں کے دلوں کو اپنے ہاتھ میں لینا ہو، جو دوسروں کے دلوں میں گھر کر کے ان کے ذہن و دماغ کو بدلنے کا ارادہ رکھتا ہو، جس کی یہ آرزو ہو کہ لوگوں کے خیالات کو بدلے، ان کے دل میں اپنی بات اُتارے، وہ یہ کیسے برداشت کر سکتا ہے کہ لوگ اس سے دُور بھاگیں، اس کے لیے انتہائی ضروری ہے کہ وہ ہر وقت خوش مزاج رہے، لوگوں سے خندہ پیشانی سے پیش آئے۔ مسکراتا ہوا چہرہ دوسروں کے دلوں کو جیت لینے کے لیے سب سے زیادہ کارآمد ہتھیار ہے۔

اُوپر جو کچھ لکھا گیا ہے اس کا مطلب بناوٹی ہنسی نہیں ہے۔ بناوٹی ہنسی کسی کو پسند نہیں، کوئی اس کے دھوکے میں مبتلا نہیں ہوسکتا۔ اس سے مراد اصلی ہنسی ہے۔ دل کو گرمانے والی مسکراہٹیں جو دل سے نکلتی ہیں ان کا اثر پڑتا ہے۔ ہر قسم کی کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ انسان خوش مزاج رہے۔ یوں بھی آپ کی طاقتیں کئی گنا بڑھ جائیں گی اور آپ کا وقت ہنسی خوشی گزرے گا۔ ذرا دوسروں سے مل کر اظہار مسرت تو کیجیے، دیکھیے وہ کتنی جلدی آپ کی طرف مائل ہو جاتے ہیں۔ ہنس مکھ چہرے کی قدر و قیمت اور مسکراہٹوں کا اثر تجربہ کرنے پر ہی معلوم ہوسکتا ہے۔ یہ چیز آپ کی گھریلو زندگی کو جنت بنا سکتی ہے، بچوں کی تربیت میں معاون ہوسکتی ہے، دوسروں کے دلوں میں گھر کرسکتی ہے۔

اگر آپ کو ہنس مکھ رہنے اور خوش مزاجی کی عادت نہ ہو تو اس کی عادت ڈالیے۔ مانا کہ کچھ پریشانیاں آپ کے دل کو بے چین کر رہی ہیں، ان پر قابو پانے کی کوشش کیجیے۔ آخر پریشان ہونے سے بھی تو دل کو چین نصیب نہیں ہوتا۔ پریشانی کا اظہار کرنے سے بھی مشکل آسان نہیں ہوتی، بلکہ جس قدر آپ رنجیدہ رہتے ہیں اسی قدر آپ کی قوت کم زور ہوتی جاتی ہے، آپ کے اندر برداشت کی طاقت کم ہونے لگتی ہے۔ یہ صحیح ہے کہ کچھ حالات ایسے ہوتے ہیں جو انسان کو فطرتاً رنج پہنچاتے ہیں، لیکن اگر آپ نے چھوٹی چھوٹی پریشانیوں پر دھیان نہ دیا تو امید ہے کہ بڑے بڑے رنج سہنا بھی آپ کے لیے آسان ہو جائیں گے۔ لیکن جو تھوڑے دلے ذرا ذرا سی ناخوش گوار بات پر بے چین ہو جاتے ہیں وہ واقعی کسی پریشانی کے وقت تو پاگل ہو جاتے ہیں۔

اُونچے خیالات اور بلند نگاہ آپ کے دل کو حوصلہ مند بناتے ہیں۔ چھوٹی چھوٹی باتیں آپ پر اثر نہیں ڈال سکتیں۔ وہ شخص جس کے سامنے کوئی نصب العین ہو، معمولی باتوں کا اثر نہیں لیتا۔ آپ کے سامنے بلند نصب العین ہے وہ اگر دوسروں سے اوجھل نہ ہونے پائے تو آپ سے زیادہ حوصلہ مند اور بلند نگاہ کون ہوسکتا ہے۔ پھر آپ تو ایمان کی دولت سے سرفراز ہیں، آپ کو تو یہ یقین ہے کہ جو کچھ ہو رہا ہے وہ سب اللہ کی مرضی سے ہو رہا ہے، آپ کو اپنے خدا پر پورا بھروسا ہے۔ آپ اس سے بہتر امیدیں رکھتے ہیں۔ آپ اس کی مہربانی کے امیدوار ہیں، پھر آپ سے زیادہ اطمینان کسے نصیب ہوسکتا ہے اور جسے اطمینان نصیب ہو وہی تو خوش رہ سکتا ہے۔ اب اگر آپ کے چہرے سے بھی اطمینان اور مسرت کا اظہار نہیں ہوتا تو پھر اس کی امید کس سے ہوسکتی ہے۔ ہنسی خوشی رہیے اس سے آپ کو بھی فائدہ ہے، اور اس کے بغیر آپ دوسروں سے قریب بھی نہیں ہوسکتے۔

ہنس مکھ رہنا، مسکرا کر بات کرنا، خندہ پیشانی سے پیش آنا اور بات ہے اور خواہ مخواہ غیر سنجیدہ طریقے پر کھی کھی کرنا دوسری بات۔ کچھ لوگ بے ہودہ طریقے پر ہنسی مذاق کرنے اور بدتہذیبی کے ساتھ بات چیت کرنے کو ہنس مکھ رہنا سمجھتے ہیں، دوسروں پر آوازے کسنا، خواہ مخواہ ٹھٹھے لگانا، چھیڑنا اور پریشان کرنا ہی ان کی نظروں میں خوش رہنے کا طریقہ ہے، لیکن یہ ٹھیک نہیں۔ ان حرکتوں سے آپ دوسروں کا دل ہاتھ میں لینے کی بجائے انھیں اور زیادہ اپنے سے دور کردیں گے۔

.....☆☆☆.....

بات کرنے کا ڈھب

اگر آپ یہ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ سے نفرت کریں اور آپ کے پاس بیٹھنے سے گھبرائیں تو اس کی ایک آسان ترکیب یہ ہے کہ آپ اپنے مخاطب کو بات کرنے کا موقع ہی نہ دیں۔ جیسے ہی وہ بولے آپ درمیان میں اپنی بات شروع کر دیں، اور ہر وقت یہی کوشش کریں کہ آپ اپنی ہی سنائیں اور اس کی کچھ نہ سنیں۔ کتنے ہی لوگ ہیں جو اپنے کان کھلے رکھنے کے بدلے اس بات کے منتظر رہتے ہیں کہ کب انھیں کچھ بولنے کا موقع ملے۔ جہاں کوئی خیال آیا جھٹ درمیان سے بات شروع کر دی، چاہے یہ بات سننے والے کی تردید کی بجائے تائید ہی میں کیوں نہ ہو۔ جو لوگ یہ چاہتے ہیں کہ لوگ ان کی طرف مائل ہوں، ان کی باتوں سے اثر قبول کریں اور ان کے خیالات میں تبدیلی پیدا ہو اُن کے لیے نہایت ضروری ہے کہ وہ دوسروں کی باتیں سننے کی مشق کریں، پورا موقع دیں کہ مخاطب اپنی بات دل کھول کر کہہ لے۔ اس کی باتیں توجہ اور دل چسپی سے سنیں۔ آپ کوشش کیجیے کہ مخاطب کی باتوں سے آپ کچھ ایسے نکتے اخذ کریں جو آپ کی بات کو ثابت کرنے کے لیے مفید ہوں۔ اگر آپ کو اپنے حافظے پر اعتماد نہیں ہے اور یہ ڈر ہے کہ مخاطب کی لمبی گفتگو کی وجہ سے آپ اپنے خیالات کو محفوظ نہ رکھ سکیں گے تو اس میں کوئی ہرج نہیں کہ آپ اپنے دلائل نوٹ کرتے جائیں۔

کسی کی بات سننے کے بعد آپ جو جواب دیں اس میں بھی سلیقہ ہونا چاہیے۔ اگر آپ کسی کی بات کی تائید کر رہے ہیں تب تو کوئی بات ہی نہیں۔ اگر آپ بھونڈے طریقے پر بھی تائید کریں گے تو مخاطب کچھ زیادہ خیال نہیں کرے گا۔ مشکل اس وقت پیش آتی ہے جب آپ کو مخاطب کی بات کی تردید کرنا ہو۔ عام طور پر تردید کرنے کی بنیاد یہی ہو سکتی ہے کہ آپ اپنے مخاطب کو یہ بتائیں کہ (۱) اس بارے میں تمھیں کچھ علم نہیں، (۲) تم بات کو سمجھے ہی نہیں ہو، (۳) تم جو کچھ جانتے ہو وہ غلط ہے۔ (۴) تم جانتے تو ہو لیکن کسی وجہ سے غلط بات کہہ رہے ہو، (۵) تم محض جھگڑے اور فساد کی نیت سے ایسی باتیں کر رہے ہو۔ وغیرہ وغیرہ۔

ظاہر ہے کہ آپ کی تردید کرنے کے لیے چاہے ان میں سے کوئی بنیاد ہو، ہر ایک آپ کے مخاطب کو گوارا اور ناپسندیدہ ہوگی۔ وہ نہ تو اپنے کو کم علم اور بے وقوف ماننے کے لیے تیار ہے اور نہ بے ایمان اور جھوٹا، لیکن آپ کو ہر حال اس کے خیالات کو بدلنا ہے اور کوئی دوسری بات ذہن نشین کرانی ہے۔ یہی وہ موقع ہے جس میں پوری احتیاط سے کام لینے کی ضرورت ہے۔

مثلاً آپ کا مخاطب آپ سے کہتا ہے کہ ''یہ تو صحیح ہے کہ جس نصب العین کی طرف آپ دعوت دے رہے ہیں وہ یقیناً حق ہے لیکن اس زمانے میں ہے یہ ناقابل قبول۔'' کتنے ہی لوگ ہیں جو اس قسم کی باتیں سننے کے بعد یا تو کچھ اس طرح جواب دیتے ہیں جس کا مفہوم اس کے سوا اور کچھ نہیں ہوتا کہ یہ مخاطب کے ایمان اور عقیدے

کی خرابی ہے جو وہ ایسی بات کر رہا ہے یا کچھ ایسی باتیں کہی جاتی ہیں جن کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ مخاطب کی معلومات کم ہیں، اس نے ابھی مطالعہ نہیں کیا ہے۔ یا وہ بات کو سمجھا نہیں ہے ابھی کچھ اور سمجھنے کی ضرورت ہے۔ یہ ساری صورتیں مخاطب کو قریب لانے کی بجائے دور ہی کریں گی۔ آپ اس کے ایمان اور عقیدے کی کمی کی طرف اشارہ کریں یا اس کی کم علمی کا اسے یقین دلائیں۔ ہر صورت میں اس کے اندر کا انسان مقابلے کے لیے آمادہ ہوگا اور اسے بات سمجھا دینا آسان نہ ہوگا۔ ہر انسان کو اپنا عقیدہ، اپنا فیصلہ اور اپنا خیال بہت عزیز ہوتا ہے اگرچہ وہ اس میں مسلسل تبدیلی کرتا رہتا ہے۔ عقیدے بھی بدلتے رہتے ہیں۔ فیصلے اور خیالات بھی تبدیل ہو جاتے ہیں۔ سوچنے کے طریقے بھی کچھ سے کچھ ہو جاتے ہیں لیکن آپ غور کریں گے تو یہی پائیں گے کہ یہ تبدیلیاں ہر شخص خود اپنے طور پر کرتا ہے اور جب کبھی کوئی دوسرا انھیں بدلنے کی کوشش کرتا ہے تو خواہ مخواہ ان کے لیے ضد اور ہٹ دھرمی پیدا ہوتی ہے۔ آپ کو یہ مشق کرنا پڑے گی کہ آپ لوگوں کو خود اپنے حالات پر نظرِ ثانی کے لیے آمادہ کر سکیں۔ ان کے سامنے تردید کے طور پر نہیں بلکہ سوچنے کے لیے کچھ اور پہلو فراہم کریں۔ جس بات کے بارے میں انھوں نے اپنی رائے کا اظہار کیا ہے اور اپنی رائے کی تائید میں جو پہلو پیش کیے ہیں ان کی براہِ راست تردید کیے بغیر آپ یہ موقع تلاش کریں کہ اس مسئلے پر کسی اور پہلو سے مزید سوچنے کے لیے کچھ باتیں آپ مخاطب کے سامنے رکھیں۔ موقع کی مناسبت اور مخاطب کی حیثیت کے اعتبار سے اس

بات کے پیش کرنے کے بیسیوں انداز ہو سکتے ہیں اور ذرا سی توجہ اور مشق کے بعد خود آپ کے سامنے بہت سی راہیں کھلتی چلی جائیں گی۔ مثلاً آپ اپنے مخاطب سے کہہ سکتے ہیں: ''بے شک آپ نے جن خیالات کا اظہار فرمایا وہ ان دلیلوں کی موجودگی میں جو آپ کے پیشِ نظر ہیں ٹھیک ہی نظر آئیں گے لیکن ذرا اس پہلو پر بھی غور فرمائیں، ہو سکتا ہے کہ آپ کسی دوسرے نتیجے پر پہنچ سکیں۔'' اسی طرح کی بہت سی باتیں موقع کی مناسبت سے آپ خود تجویز فرما سکتے ہیں اور اپنے مخاطب کے ذہن کو کچھ مزید پہلوؤں پر غور کرنے کے لیے موڑ سکتے ہیں۔

آپ ایک بات سمجھ چکے ہیں، آپ کے ذہن میں اس کی موافقت میں دلیلیں بھی ہیں، اور آپ ان دلیلوں کو اتنا وزنی محسوس کرتے ہیں کہ آپ کے خیال میں ہر شخص کو انھیں ماننا چاہیے اور اسی لیے آپ اپنے مخاطب کی تردید میں ان دلیلوں کو دہرا دینا ہی کافی سمجھتے ہیں۔ لیکن آپ کو اندازہ ہوا ہوگا کہ بہت سے موقعوں پر آپ کی یہ کوشش کچھ کارآمد ثابت نہیں ہوتی۔ اس کی وجہ آپ برابر غور کرتے رہیں، دیکھیے آپ کے مخاطب نے جو رائے قائم کی ہے اس کے لیے بھی اس کے ذہن میں کچھ دلیلیں ہیں، اس کے ذہن کی اُلجھنیں بھی کچھ حقیقت رکھتی ہیں، اس کی اپنی پسند اور ناپسند کو بھی اس میں دخل ہے، اس کے ماحول کا بھی اس پر اثر ہے۔ ایک ہوشیار اور کارآمد شخص کا کام یہ ہے کہ وہ مخاطب کی ذہنی الجھنوں کو سمجھے، انھیں اس طرح دہرائے کہ اسے مخاطب کی ہم دردی حاصل ہو جائے۔ آپ کی سب سے بڑی کامیابی یہی ہے

کہ آپ کا مخاطب آپ کو اپنا مخالف نہ سمجھے بلکہ ایک مشیر اور ہم درد سمجھے۔ آپ اس کے خیالات کو اچھی طرح سمجھنے کی کوشش کریں، ان خیالات کی تائید میں جو دلیلیں اس کے پاس ہوں انھیں بھی آپ دہرائیں اور اسے یہ محسوس کرائیں کہ آپ اس کی بات سمجھنے میں دل چسپی لے رہے ہیں۔ یہی وہ وقت ہوگا کہ اگر چاہیں تو اپنی بات اس کے دل میں اتارنے کا موقع پالیں۔

ایک بات کا اور خیال رکھیے، اگر گفتگو کے درمیان آپ اپنے مخاطب سے کوئی بات دریافت کرنا چاہیں تو اس کا خیال رکھیے کہ آپ کا سوال ایسا ہو کہ اس کا جواب مخاطب کو رنجیدہ کرنے والا نہ ہو۔ مثلاً آپ نے محسوس کیا کہ آپ کے مخاطب نے چوں کہ فلاں کتاب کا مطالعہ نہیں کیا ہے اس لیے وہ ایسی باتیں کہہ رہا ہے۔ اب اگر آپ اس سے براہِ راست سوال کرلیں کہ ''کہیے جناب! آپ نے فلاں کتاب بھی دیکھی ہے؟'' تو ظاہر ہے کہ اس بات کا اعتراف جس سے اس کی معلومات میں کمی کی طرف اشارہ ہوتا ہو، اسے اچھا نہ لگے گا۔ آپ ہمیشہ اس سے ایسی بات پوچھیں جس کا جواب دیتے ہوئے اسے ندامت یا شرمندگی کی بجائے خوشی اور مسرت محسوس ہو، ایسے جوابات جن میں انسان اپنی بڑائی محسوس کرتا ہے اسے بہت اچھے لگتے ہیں۔ آپ بڑی آسانی کے ساتھ ایسے سوالات کرکے اس کی ذہنی خوشی کا انتظام کرسکتے ہیں۔

یہ بات اچھی طرح سمجھ لیجیے کہ ہر شخص کی نظر میں اس کے اپنے ذاتی مسائل دنیا کے تمام مسائل سے زیادہ اہم ہیں۔ اگر اس کے سر میں درد ہو رہا ہے تو یہ مسئلہ اس کی

نظر میں اس وقت اس سے کہیں زیادہ اہم ہے کہ انڈونیشیا میں بم باری ہو رہی ہے یا مراکش میں قتلِ عام۔ اس کا اپنا بیٹا اگر کسی وجہ سے بے راہ ہو رہا ہے تو یہ بات اس کی نظر میں اس سے کہیں زیادہ اہم ہے کہ سارا ملک اخلاقی گراوٹ کا شکار ہو چکا ہے۔ آپ کا کام یہ ہے کہ جب ذہن کو کسی اچھی طرف موڑنے کے لیے آپ حالاتِ حاضرہ کے تذکرے سے مدد لینا چاہیں تو پہلے یہ تلاش کیجیے کہ ان کا کون سا رُخ ایسا ہو سکتا ہے جو مخاطب کی ذات سے کسی نہ کسی طرح قریبی تعلق رکھتا ہو۔ آپ اسی رخ سے بات شروع کیجیے، مثلاً یہ بات سمجھانے کے لیے کہ انسان نے انسانوں کے لیے جو قوانین بنائے ہیں وہ کس درجہ بدنام ہیں۔ آپ دنیا بھر کے واقعات سے دلیلیں فراہم کرتے رہیں، ان کا وہ اثر ہرگز نہیں ہو سکتا جو اس صورت میں ممکن ہے کہ جب آپ کوئی ایسی دلیل سامنے لائیں جس کا تعلق خود مخاطب کی ذات سے ہو۔ تقریباً یہی صورت ہر معاملے کی ہے۔

اکثر لوگ اپنی بات کی اہمیت اس لیے کھو دیتے ہیں کہ وہ غلط وقت پر یا غلط انداز سے کہہ بیٹھتے ہیں۔ فرض کیجیے کہ مخاطب کا ذہن کسی وقت کسی خاص مسئلے میں الجھا ہوا ہے یا کسی وقت کوئی خاص بات اس کی دل چسپیوں کا مرکز بنی ہوئی ہے ایسے وقت اگر آپ اپنی بات لے کر بیٹھ جائیں تو ظاہر ہے کہ آپ کو سخت مایوسی ہوگی۔ آپ کی کام یابی کا راز اس میں ہے کہ یا تو آپ مخاطب کی دل چسپیوں میں سے اپنی بات سمجھانے کی راہ نکال لیں یا پھر کم از کم کسی دوسرے مناسب وقت کا انتظار کریں۔ تھوڑی سی توجہ

دینے سے آپ کو اس بات کی مشق ہو سکتی ہے کہ کس طرح لوگوں کی دل چسپیوں کی باتوں میں جائز اور مناسب حدود تک دل چسپی لینے سے آپ ان کے دلوں میں اپنے لیے بڑی جگہ پیدا کر سکتے ہیں۔ ہر شخص کی کچھ نہ کچھ دل چسپیاں ایسی ضرور ہوتی ہیں جن میں کسی نہ کسی پہلو سے آپ ضرور دل چسپی کا اظہار کر سکتے ہیں۔ مثلاً شکار کا شوق، شعر و شاعری، کسی خاص پیشہ یا فن سے دل چسپی، کسی تحریک سے وابستگی، زراعت یا باغ بانی، عمارت، لباس اور ایسی ہی دوسری بے شمار چیزیں۔ المناسب کے سلسلے میں آپ ایسی حدود پا سکتے ہیں کہ وہاں تک آپ اپنے مخاطب کی دل چسپی کی باتیں کر سکتے ہیں۔ اس کے بغیر آپ کی باتیں ایک اجنبی کی باتیں ہو جاتی ہیں جنھیں مخاطب ایک حد تک تو برداشت کرتا رہتا ہے لیکن اس کے بعد پھر وہ کترانے لگتا ہے۔ آپ کی کامیابی کا راز یہ ہے کہ پہلے آپ مخاطب کے دل میں اپنی جگہ پیدا کر لیجیے۔

.....☆☆☆.....

قدردانی

آپ نے ایک بہت بڑا کام کرنے کا ارادہ کیا ہے۔ آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے ذہنوں کو بدل ڈالیں۔ آپ ان کے دلوں سے ان کے محبوب خیالات کو نکالنا اور ان کے دل چسپ مشاغل کو چھڑانا چاہتے ہیں۔ یہ بہت بڑا کام ہے اور بہت مشکل..... لیکن جس طرح دنیا کا کوئی مشکل سے مشکل کام ایسا نہیں جو آسان نہ ہوسکتا ہو، اسی طرح یہ کام بھی اتنا مشکل نہیں جتنا اسے سمجھ لیا گیا ہے، اور اگر سلیقے سے کیا جائے تو پھر یہ کام بڑا دل چسپ بھی ہے۔ اس بارے میں کچھ مشورے عرض ہیں:

آپ ایک صاحب سے ملنا چاہتے ہیں، آپ کا خیال ہے کہ وہ بہت ذہین اور سمجھ دار ہیں، اگر ذرا توجہ کرلیں تو آپ کی بات ضرور سمجھ لیں لیکن وہ اس قدر مصروف ہیں کہ انھیں بات کرنے کی فرصت کہاں، بڑا کاروبار ہے، ہر وقت اسی کی دُھن میں لگے رہتے ہیں اور ایک وہ ہی کیا، بڑے بڑے شہروں میں تو سب کا حال کچھ ایسا ہی ہوتا ہے، وہاں تو کوئی ''بدھو'' ہی خالی مل جائے تو مل جائے ورنہ جسے دیکھو مشین کے پُرزے کی طرح ہر وقت حرکت میں ہے۔ آپ کے لیے یہ بڑا مسئلہ ہے کہ لوگوں کو کس طرح اپنی طرف مائل کیا جائے، کیسے ان کے اندر یہ خواہش اور آمادگی پیدا کی جائے کہ وہ آپ سے کچھ باتیں کرسکیں؟ لیجیے ذرا چند باتوں پر بطور مثال غور کیجیے:

☆ ایک صاحب بینک جاتے ہیں، بڑی بھیڑ ہے، جس کلرک سے انھیں کام

لینا ہے، اسے سر اُٹھانے کی مہلت نہیں، بات کریں تو کیسے کریں، اور پھر اگر سر اٹھا بھی لے تو انھی سے کیوں بات کرے، وہاں تو آدمیوں کا ٹھٹ لگا ہوا ہے۔ لیجیے انھوں نے اپنے لیے راہ نکال ہی لی۔ انھوں نے سوچا کہ میں بابو جی کی کسی چیز کی تعریف کروں جو انھیں بھی بھلی معلوم ہو، ان کی نظر بابو جی کی ٹائی پر پڑی۔ کچھ قریب ہو کر بولے: ''اگر آپ کو ذرا بھی مہلت ہوتی تو یہ ضرور معلوم کر لیتا کہ آپ نے یہ عمدہ ٹائی کہاں سے خریدی ہے؟'' بابو نے سر اٹھایا اور مسکرا کر بولے: ''کیا واقعی یہ ٹائی آپ کو بھی پسند ہے؟'' ''کیوں نہیں، بھلی چیز تو پسند آتی ہی ہے۔'' میں نے پسندیدگی کا اظہار کرتے ہوئے جواب دیا۔ بابو جی نے ٹائی کی ناٹ پر ہاتھ رکھتے ہوئے کہا: ''ہاں اور بھی کئی آدمیوں نے اس ٹائی کی تعریف کی ہے۔''

بس اتنی سی بات نے بابو جی کو ان کی طرف مائل کر دیا۔ یقین جانیے بابو جی کو ان چند سیدھے سادے لفظوں سے انتہائی خوشی ہوئی ہوگی ایسی خوشی جس نے انھیں گھنٹوں مسرور رکھا ہوگا، پھر کتنی سستی ہے یہ مسرت جو آپ اپنے چند مناسب لفظوں سے دوسروں کو دے سکتے ہیں۔ ذرا ان کی قیمت کا اندازہ کرنے کے لیے آپ تجربہ تو کریں۔

ایک صاحب کے پڑوس میں ایک ذہین تعلیم یافتہ نوجوان رہتے ہیں، ٹیلی فون کے محکمے میں ملازم ہیں، بظاہر اتنے مصروف ہیں کہ کبھی بات کرنے کا موقع ہی نہیں۔ یا تو ڈیوٹی پر ہیں یا بازار گئے ہیں، کس وقت ملاقات ہو، کیسے بات کی جائے۔ اتفاق کی بات ایک بار ایک ضرورت سے انھیں ٹیلی فون ایکسچینج جانا پڑا، اس وقت انھی صاحب

کی ڈیوٹی تھی۔ دونوں کانوں پر آلے لگے ہوئے نمبر پر نمبر بتا رہے ہیں، کیا مجال جو کسی سوال کے جواب میں ذرا بھی دیر لگے۔ آناً فاناً جواب بھی دیتے جا رہے ہیں اور اِدھر سے اُدھر نمبر بھی ملا رہے ہیں، پھر لہجہ اتنا نرم اور میٹھا کہ جھنجھلاہٹ یا گھبراہٹ کا کوئی نام نہیں۔ انھیں موقع مل گیا۔ کچھ دیر تو غور سے دیکھتے رہے، پھر جو ذرا انھیں مہلت ملی تو نہایت خلوص کے ساتھ ان کے حافظے اور ان کے میٹھے لہجے کی تعریف کی۔ اس قدر دانی کو سن کر آپریٹر صاحب کے چہرے پر خوشی کی لہر دوڑ گئی، بولے: ''یہ کیا ہے، ابھی آپ نے وہ اوقات تو دیکھے ہی نہیں جب اس سے کہیں زیادہ رش ہوتا ہے، سر کھجانا نہیں بلکہ کہنا چاہیے سانس لینے کی بھی مہلت نہیں ہوتی۔'' غرض یہ کہ چند ہی جملوں کے بعد آپریٹر صاحب نے انھیں روک لیا کہ ابھی کچھ دیر میں میری ڈیوٹی ختم ہونے والی ہے ساتھ ہی گھر چلیں گے۔ رات بھر اِدھر اُدھر کی باتیں ہوتی رہیں اور اب یہ حال ہے کہ وہی آپریٹر صاحب گھنٹوں بیٹھ کر کتابیں سنتے ہیں اور باتیں کرتے ہیں اور اب ان کی دنیا ہی بدلتی جا رہی ہے۔

☆ ایک صاحب عرصے سے ایک پروفیسر صاحب سے کچھ بات چیت کرنے کے لیے موقع کی تلاش میں تھے لیکن وہ اللہ کا بندہ کچھ ایسا اپنے کو لیے دیے رہتا کہ کبھی سلام کے جواب سے آگے اس نے کچھ کہنے کا موقع ہی نہ دیا۔ ایک دن معلوم ہوا کہ پروفیسر صاحب کچھ علیل ہیں، اور آج کالج بھی نہیں گئے ہیں، عیادت کے ارادے سے مکان پر گئے، اطلاع کرائی۔ پروفیسر صاحب اپنے مطالعہ کے کمرے میں آرام کر

رہے تھے وہیں بلا لیا۔ کمرے میں کتابیں، مطالعہ کی میز اور دوسری چیزیں انتہائی قرینے اور سلیقے سے لگائی گئی تھیں، انھیں ایک موقع مل گیا، رسمی مزاج پرسی کے بعد انھوں نے پروفیسر صاحب سے کہا:

''آپ کے اس کمرے کو دیکھ کر آپ کے جس سنجیدہ ذوق کا پتا چلتا ہے وہ یقیناً بڑا قابلِ قدر ہے، کس سلیقے اور کیسے حسن کے ساتھ آپ نے اسے ترتیب دیا ہے۔ ایسے سنجیدہ مسائل کا مطالعہ کرنے کے لیے ایسا ہی مقام ہونا چاہیے۔ یہاں تو خواہ مخواہ جی چاہتا ہے کہ آدمی کچھ پڑھے اور پڑھتا ہی رہے۔''

اس تعریف کو سن کر پروفیسر صاحب نے اس دن تو صرف اس کمرے کی ترتیب، سامان کی فراہمی اور انتخاب کے سلسلے میں کچھ باتیں کیں۔ مختلف الماریوں میں سجی ہوئی کتابوں کا مختصر تعارف کرایا لیکن اس کے بعد پروفیسر صاحب کی بے توجہی کا وہ عالم نہ رہا جو اب تک تھا۔ اب پروفیسر صاحب گھنٹوں بیٹھ کر باتیں کرتے ہیں اور یہ صاحب انھیں جو کچھ پڑھوانا چاہتے تھے وہ سب پڑھ لیتے ہیں اور برابر اثر قبول کرتے جا رہے ہیں۔

یہ چند مثالیں ہیں لیکن ان کی بنیاد انسانی معاملات سے متعلق ایک نہایت اہم قانون پر ہے۔ یہ کوئی اتفاقی بات نہیں ہے کہ اس طرح کے واقعات کے نتیجے میں لوگ ایک دوسرے کی طرف مائل ہو گئے بلکہ ان کی ایک نہایت اہم بنیاد ہے اور وہ یہ کہ ہر انسان کی یہ خواہش ہے کہ اس کی قدر کی جائے اور اسے اچھا سمجھا جائے۔ آپ

بھی یہی چاہتے ہیں اور دوسرے بھی یہی چاہتے ہیں۔ آپ کی بھی دلی تمنا ہے کہ لوگ آپ کی خوبیوں کو محسوس کریں اور آپ کی قدر کریں اور دوسرے بھی یہی چاہتے ہیں کہ ان کی خوبیاں محسوس کی جائیں اور ان کی قدر کی جائے۔ یہ جو کچھ کہا جا رہا ہے واقعی اور حقیقی خوبیوں کے بارے میں کہا جا رہا ہے۔ اس سے جھوٹی تعریف اور منہ دیکھی باتیں بنانے اور خوشامد کرنے کی گنجائش نہیں نکل سکتی اور نہ اس سے وہ تعریف مراد ہے جس کے نتیجے میں سننے والے کے اندر گھمنڈ اور غرور پیدا ہوتا ہے بلکہ یہاں صرف ان باتوں کی طرف اشارہ کیا گیا ہے جن سے دوسروں کی قدر افزائی ہوتی ہے۔ جائز اور صحیح قدر افزائی۔ آپ اس کے موقعے تلاش کیجیے۔ ان سے کام لیجیے۔ کوشش کیجیے کہ آپ کی ہر بات اور ہر کام سے یہ ظاہر ہو کہ آپ اپنے مخاطب کی خوبیوں کی قدر کرتے ہیں۔ اور ایسا کون شخص ہے جس میں کوئی نہ کوئی خوبی موجود نہ ہو۔ ذرا لوگوں کی خوبیوں کو تلاش تو کیجیے، ان کی مدد سے آپ ان کی برائیوں کو دور کرنے کی راہ پائیں گے۔ عیبوں پر نظر رکھنا آسان ہے، اس کام کو دوسروں کے لیے چھوڑ دیجیے۔ خوبیوں پر نظر ڈالنے کی عادت پیدا کیجیے پھر دیکھیے کہ لوگ کیسے آپ کی طرف مائل نہیں ہوتے۔

.....☆☆☆.....

ہار جیت کا جذبہ

آپ ایک بڑے مقصد کے لیے کچھ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے آپ کے ہم خیال ہو جائیں، آپ کی باتیں ان کے دل میں اتر جائیں، اس مقصد کے لیے کچھ اور مشوروں پر غور کیجیے۔

☆ ایک مثال سے یہ بات واضح ہو جائے گی۔ ایک صاحب علم کے ساتھ مجھے ایک دعوت میں شریک ہونے کا موقع ملا، کھانے کے بعد اِدھر اُدھر کی باتیں ہونے لگیں۔ میں نے دیکھا کہ ایک صاحب بڑھ بڑھ کر باتیں بنا رہے تھے۔ ایسا معلوم ہوتا تھا کہ وہ خواہ مخواہ اپنے علم کا سکہ جمانا چاہتے ہیں۔ باتوں باتوں میں انھوں نے کہا کہ اللہ تعالیٰ نے قرآن پاک میں فرمایا ہے ﴿اَلْاَعْمَالُ بِالنِّیَّاتُ.... کاموں کا مدار نیتوں پر ہے﴾ مَیں نے کان کھڑے کیے۔ پہلے ان بزرگ کی طرف دیکھا جن کے ساتھ میں گیا تھا لیکن جب مَیں نے دیکھا کہ انھوں نے ان صاحب کی غلطی پر انھیں نہیں ٹوکا تو مجھے بڑا تعجب ہوا۔ آپ سمجھ گئے ہوں گے کہ غلطی کیا تھی۔ مجھ جیسا کم پڑھا لکھا آدمی بھی یہ جانتا ہے کہ ''الاعمال بالنیات'' قرآن پاک میں کہیں نہیں آیا ہے، بلکہ یہ تو ایک مشہور حدیث ہے جو تقریباً ہر حدیث کی کتاب کے شروع میں لکھی جاتی ہے۔ کتنی بڑی غلطی تھی اور اگر ان صاحب کی یہ غلطی واضح ہو جاتی تو اُنھیں بڑی شرمندگی ہوتی وہ اپنے آپ کو بہت بڑا عالم جتانے کی کوشش کر رہے تھے ان کا بھانڈا

پھوٹ جاتا، لیکن مَیں نے دیکھا کہ میرے محترم ساتھی نے اس پر کوئی گرفت نہ کی اور وہ مسلسل باتیں بناتے رہے۔ بار بار میرے جی میں آیا کہ میں اُن کی شیخی کا بھانڈا پھوڑ دوں لیکن میں ابھی کچھ سوچتا ہی رہا کہ وہ اپنی باتوں کی رَو میں کہیں سے کہیں نکل گئے اور بات آئی گئی ہوگئی۔ دعوت سے واپسی پر سب سے پہلے مَیں نے اپنے محترم ساتھی سے پوچھا کہ جناب آپ نے ان کی اتنی بڑی غلطی پر کچھ نہ کہا۔ بھلا جو شخص الاعمال بالنیات کو قرآن کی آیت سمجھتا ہے اس کی علمیت تو خود واضح ہو جاتی ہے کہ وہ کتنا ''قابل'' ہے۔ میرے محترم دوست نے کہا: ''اس وقت انھیں شرمندہ کرنے سے کوئی فائدہ نہ ہوتا۔ وہ ایک خوشی کی محفل تھی خواہ مخواہ کسی کو شرمندہ کرنا میں نے پسند نہ کیا۔ ظاہر ہے کہ میرے ایسا کرنے سے وہ میری طرف مائل ہونے کی بجائے مجھ سے دور ہی ہو جاتے۔ پھر یہ بھی سوچو کہ انھوں نے مجھ سے یہ پوچھا بھی تو نہ تھا کہ الاعمال بالنیات قرآن کی آیت ہے یا حدیث کا ٹکڑا؟''

میرے ان محترم دوست کا اب انتقال ہو چکا ہے، اللہ انھیں جنت نصیب کرے، لیکن ان کی یہ بات اب تک میرے دل پر نقش ہے۔ بہت سے لوگوں کو واقعی ایسی ہی نصیحت کی ضرورت ہے جیسی ان بزرگ نے مجھے کی۔ لوگوں کی عادت ہوتی ہے کہ وہ بات بات پر دوسروں سے اُلجھ جاتے ہیں۔ بحثیں کرنے میں کسے مزہ نہیں آتا۔ ہر ایک چاہتا ہے کہ جب بھی موقع ملے دوسروں پر نکتہ چینی کی جائے۔ بحث مباحثہ کے زور پر اپنی بات منوائی جائے۔ لیکن اگر آپ غور کریں گے تو ضرور یہ بات

مان لیں گے کہ بحثیں جیتنے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ یہ کہ بحث سے بچنا چاہیے جیسے زہریلے سانپ یا کسی اور خوف ناک جانور سے بچتے ہیں۔ ننانوے فی صدی بحثوں کے اختتام پر دونوں فریق یہی سمجھتے ہیں کہ ان کی بات درست تھی۔ آپ کبھی بحث میں جیت نہیں سکتے۔ اگر ہارے تو ہارے اور اگر جیتے تب بھی ہار گئے کیوں کہ اس صورت میں آپ نے یہی تو ثابت کیا نا کہ آپ کا مقابل بے وقوف ہے۔ آپ تو کچھ دیر کے لیے خوش ہو گئے لیکن مقابل کا دل ٹکڑے ٹکڑے ہو گیا۔ آپ نے اُسے نیچا دکھا دیا، آپ نے اس کی خودداری کو ٹھیس لگائی۔ اسے رنجیدہ کیا اور زیادہ سے زیادہ یہ کہ اسے اپنی مرضی کے خلاف کوئی بات ماننے پر مجبور کر دیا۔ اس سے اس کی رائے نہیں بدلی۔ رائے بدلنے یا بحث و تکرار میں جیت بالکل کام نہیں دیتی، اس سے لوگوں کی رائیں نہیں بدلا کرتیں۔ ہو سکتا ہے کہ بحث و تکرار کے نتیجے میں تھوڑی دیر کے لیے آپ کی فتح ہو جائے لیکن اس سے نہ مخاطب کی خوشنودی حاصل ہو سکتی ہے اور نہ اس کے دل میں آپ کی طرف سے کوئی اچھا خیال پیدا ہو سکتا ہے۔ بحث و مباحثہ میں آپ کسی اَن پڑھ اور جاہل کو بھی زیر نہیں کر سکتے۔ زیادہ سے زیادہ اسے لاجواب کر سکتے ہیں۔ پڑھے لکھوں کا تو کہنا ہی کیا۔ کبھی کبھی ایسا ہوتا ہے کہ واقعی آپ کی بات بالکل ٹھیک ہوتی ہے اور اتنی صاف اور واضح ہوتی ہے کہ ہر شخص کو اسے ماننا ہی چاہیے۔ لیکن اس کے باوجود ایک شخص نہیں مانتا، بحث و تکرار کرتا ہے، غلط سلط باتیں منہ سے نکالتا ہے۔ بحث طول پکڑنے لگتی ہے، بات کہیں سے کہیں پہنچ جاتی ہے۔ نہ سمجھانے والے کو یہ

خیال رہتا ہے کہ اسے کیا کرنا ہے اور نہ سننے والا آپے میں رہتا ہے۔ آپ کو ایسا موقع ہرگز نہ آنے دینا چاہیے۔ یہ اس مقصد کے لیے مضر ہے لیکن اگر آپ کبھی اس حالت میں پھنس ہی جائیں تو اُس سے نکلنے کی کوشش کریں۔ تھوڑی سی تدبیر اور عقل مندی سے کام لینے پر آپ اسے بدل سکتے ہیں۔ ایک مثال سے یہ بات سمجھیے:

ایک کاروباری شخص سے ایک انکم ٹیکس آفیسر اُلجھ پڑا۔ وہ ایک ایسی رقم پر ٹیکس لگانا چاہتا تھا جس پر ٹیکس لگانے کی قانون میں کوئی گنجائش نہیں تھی۔ اس شخص نے ہر چند کوشش کی کہ انکم ٹیکس آفیسر بات سمجھ لے لیکن وہ جتنا بات سمجھانے کی کوشش کرتا آفیسر اتنا ہی کٹ حجتی کرنے لگتا۔ بات بڑھنے لگی، تاجر نے اندازہ کر لیا کہ اب بات نے بحث کا رنگ اختیار کر لیا ہے۔ سمجھانے سے کچھ حاصل نہ ہوگا۔ فوراً اس نے بات کا رخ بدلنے کی کوشش کی۔ بولا "آپ کو صبح سے شام تک جس قدر اہم مسائل حل کرنا ہوتے ہیں۔ ان کے مقابلے میں یہ معاملہ تو بالکل حقیر اور چھوٹا سا معاملہ ہے۔ قانون پر جو آپ کی نظر ہے، وہ میری نہیں ہو سکتی۔ مَیں نے تو صرف کتاب ہی میں پڑھا ہے اور آپ کو صبح سے شام تک اس سے واسطہ پڑتا رہتا ہے۔ کتابی علم کے مقابلے میں ذاتی تجربوں کی بڑی قیمت ہے۔ اگر مجھے بھی اتنے تجربے کرنے کا موقع ملا ہوتا تو ممکن تھا کہ مَیں بھی قانون کی اس دفعہ کا مطلب وہی سمجھ سکتا جو آپ سمجھ رہے ہیں۔ بظاہر الفاظ سے تو اس منشا کی تائید نہیں ہوتی جو آپ بیان فرما رہے ہیں، بہر حال میں اس پر غور کروں گا اور آپ بھی غور فرمائیں کہ اپنے تجربے کی روشنی میں کوئی ایسی صورت پیدا

کر سکتے ہیں کہ مجھے بھی مطمئن کر دیں، اب اس مسئلے پر پھر کسی وقت غور ہو تو مناسب رہے گا۔'' تاجر کی یہ باتیں سن کر آفیسر کچھ ٹھنڈا ہوا، بات کا رخ بھی بدل گیا اور آفیسر اپنی قابلیت جتانے کے لیے بہت سے ان فریبوں کا ذکر کرنے لگا جو عام طور پر تاجروں نے اس کے ساتھ کیے تھے اور جنھیں اس نے پکڑا تھا۔

تھوڑی دیر گفتگو کے بعد دونوں کی بات چیت بالکل دوستانہ انداز میں ہونے لگی اور جب تاجر جانے لگا تو آفیسر نے وعدہ کیا کہ میں آپ کے معاملے پر مزید غور کروں گا۔ تین دن کے بعد جب تاجر آفیسر سے ملا تو بلا کسی بحث و تکرار کے آفیسر نے وہی بات مان لی جو وہ اس دن کسی حال میں ماننے کے لیے تیار نہیں ہو رہا تھا۔ بات یہ تھی کہ جب معاملہ بحث و تکرار میں پڑ گیا تو آفیسر کے لیے یہ سخت دشوار تھا کہ وہ تاجر کے مقابلے میں اپنے کو کم علم جان کر ہار قبول کر لے اور یہ ثابت کر دے کہ قانون کا مطلب سمجھنے میں تاجر اس سے بہتر ہے۔ اس لیے وہ بحث کرتا رہا اور کسی طرح آمادہ نہ ہوا کہ تاجر کی بات تسلیم کر لے لیکن جب اس کی بڑائی اور عظمت کسی دوسرے انداز سے تسلیم کر لی گئی تو اس کا وہ جذبہ ٹھنڈا پڑ گیا اور اس کا دل صحیح بات مان لینے کے لیے تیار ہو گیا۔

بالکل یہی حال آپ بہت سے صاحبِ علم حضرات کا پائیں گے۔ آپ ان کے سامنے ایک بات رکھیں، بات بالکل ٹھیک ہے لیکن کیا وہ آپ کی بات مان کر آپ کے مقابلے میں اپنے کو چھوٹا اور کم علم ثابت کر دیں؟ اس پر ان کا دل کبھی آمادہ نہیں ہو سکتا۔ اب اگر آپ کوئی ایسی صورت اختیار کریں کہ ان کے احساسِ علم کو ٹھیس نہ لگے تو آپ

اپنی بات یقیناً منوا سکتے ہیں۔ آپ کو ایک بات گرہ میں باندھ لینا چاہیے اور وہ یہ کہ آپ ہمیشہ اس بات کی کوشش کریں کہ عالموں، دینی پیشواؤں، گاہکوں، شوہروں اور بیویوں سے آپ بحث میں ہار جایا کریں، اس میدان میں ہارنا ہی آپ کی جیت ہے۔ جس شخص کو دنیا میں کچھ کام کرنا ہو اس کے پاس اتنا وقت کہاں کہ وہ ذرا سی بات میں جھگڑتا پھرے۔ بدکے ہوئے گھوڑے کو راستہ دے دینا ہی بہتر ہے بمقابلہ اس کے کہ راستہ روکنے میں آپ چوٹ کھا جائیں۔ بحث میں جیتنے کی بجائے بحث سے پرہیز کرنا ہی بہتر ہے۔

جذبات کا احترام

شاید آپ کو یہ تجربہ ہوا ہو کہ ہماری بہت سی رائیں غلط ہوتی ہیں، لیکن ہم انھیں صحیح سمجھا کرتے ہیں۔ یہی حال دوسروں کا بھی ہے۔ پھر آپ ہی سوچیے کہ آپ کو کیا حق ہے کہ آپ دوسروں کی رائے کی غلطی کی بنیاد پر انھیں حقیر سمجھیں یا ان کے فیصلوں کی تردید کریں۔ آپ کو یہ اندازہ ہوا ہوگا کہ اگر کوئی شخص آپ کی رائے کو غلط کہے تو آپ کو کتنا ناگوار گزرتا ہے، حالانکہ آپ تسلیم کر چکے ہیں کہ آپ کی رائیں اکثر غلط ہوا کرتی ہیں۔ بس اسی سے یہ اندازہ کر لیجیے کہ آپ جب دوسروں کی رایوں کو غلط کہتے ہیں تو انھیں بھی تکلیف ہوتی ہوگی اور اس میں شبہ کی بات کیا ہے؟ آپ کو اس کا تو تجربہ ہو چکا ہوگا یقیناً انھیں تکلیف ہوتی ہے۔

آپ یہ بھی جانتے ہیں کہ دوسروں کے خیالات اور رائے کی تردید صرف زبان ہی سے نہیں ہوتی بلکہ آپ اپنی نظر، اپنے لب ولہجہ اور اشارات و کنایات سے بھی دوسروں کے فیصلے کو غلط ٹھہراتے ہیں اور ان کی رایوں کی تردید کیا کرتے ہیں، اور یہ ظاہر ہے کہ جب آپ کسی دوسرے کی رائے کو جھٹلاتے ہیں تو آپ اس کی ذہانت اور سوجھ بوجھ پر حملہ کرتے ہیں۔ اس کا مطلب یہی تو ہوتا ہے کہ وہ کم سمجھ ہے، غلط طریقے پر سوچتا ہے اور غلط نتائج نکالتا ہے۔ یہ اس کی خودداری پر براہِ راست حملہ ہے۔ اس کے جواب میں وہ قدرتی طور پر آپ کا مقابلہ کرنے کے لیے تیار ہو جاتا ہے۔ اس موقع پر آپ چاہے کیسی ہی عمدہ دلیل پیش کریں اور کتنے ہی بہتر طریقے پر اس کی غلطی اس پر واضح کر دیں وہ کبھی آسانی کے ساتھ آپ کا ہم خیال بن جانے کے لیے تیار نہ ہوگا، اور آپ بھی تو سوچیں کہ جب آپ اس کے جذبات کو ٹھیس لگا چکے ہیں تو وہ اپنی رائے بدلنے کے لیے کیوں تیار ہو جائے گا۔ آپ نے تو براہِ راست اس کی ذہانت، خودداری اور سوجھ بوجھ پر حملہ کیا ہے۔

مخاطب کی یہ کیفیت اگر آپ کے ذہن میں رہے تو آپ اپنی بات سمجھاتے وقت کبھی ایسا انداز اختیار نہیں کریں گے کہ گویا آپ فلاں فلاں بات ثابت کرنا چاہتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ آپ دوسروں کو بے وقوف سمجھتے ہیں اور آپ چاہتے ہیں کہ صرف دو چار باتیں کہہ کر آپ دوسروں کو اپنی رائے بدلنے پر مجبور کر دیں۔ اگر آپ ایسا کریں گے تو سننے والوں کے دلوں میں مقابلے کا جذبہ پیدا ہوگا۔ لوگوں کو اپنی

رائے بے حد عزیز ہوتی ہے وہ آسانی سے اسے تبدیل کرنے پر آمادہ نہیں ہوتے۔ جب صورتِ حال یہ ہے تو پھر آپ اپنی راہ میں مشکلات کیوں پیدا کرتے ہیں۔ ایک ایسی فضا میں جہاں آپ کا مخاطب آپ کا مقابل بن جائے۔ یہ کیسے ممکن ہے کہ آپ اس کے خیالات تبدیل کر سکیں آپ کی کامیابی تو اس میں ہے کہ آپ یہ کام اس طرح کریں کہ آپ کے مخاطب کو یہ محسوس بھی نہ ہونے پائے کہ آپ اس کے خیالات اور اس کی رائے بدلنے کے دَرپے ہیں۔ اگر آپ سے ہو سکے تو آپ ضرور دوسروں سے زیادہ عقل مند بن جائیں لیکن ان سے ہرگز نہ کہیں کہ آپ ان سے زیادہ عقل مند ہیں یا ہونا چاہتے ہیں۔

بسا اوقات ایسا ہوگا کہ آپ دوسروں کی رایوں کی غلطی واضح طور پر محسوس کر لیں گے، آپ کی کامیابی اسی میں ہے کہ آپ ایسے موقع پر مخاطب کو یہ محسوس نہ ہونے دیں کہ آپ نے اس کی رائے کے بارے میں خود کیا رائے قائم کی ہے۔ ایک صورت تو یہ ہے کہ آپ براہِ راست اس پر واضح کر دیں کہ آپ مخاطب کی رائے کو غلط سمجھتے ہیں، ظاہر ہے کہ اس کا اثر مخاطب پر کیا پڑے گا۔ دوسری صورت یہ ہے کہ آپ اس سے کچھ اس طرح کی باتیں کہیں۔ مثلاً: آپ کہیں: ''ممکن ہے میرا خیال غلط ہو اور آپ ہی صحیح نتیجے پر پہنچے ہوں۔ لیکن کیا ہرج ہے کہ ہم اس مسئلے پر پھر غور کر لیں۔''..... یا آپ کہیں ''مَیں تو اکثر غلطی کر جاتا ہوں، اگر مَیں غلطی پر ہوں تو آپ یقیناً اصلاح کر دیں۔ آیئے ہم پھر سے اس بات پر غور کریں۔'' یا اسی طرح کے اور مناسب فقرے اور

جملے۔ان الفاظ میں ایک جادو ہے اور انھیں منہ سے نکال کر آپ کبھی کسی مصیبت میں مبتلا نہیں ہوں گے۔ بحث کا دروازہ بند ہو جائے گا اور آپ اپنے مخاطب کو زیادہ معقول اور سلجھا ہوا شخص پائیں گے۔ان الفاظ سے ایسی فضا بن جائے گی جس میں وہ زیادہ کھلے دل کے ساتھ آپ کی باتوں پر غور کر سکتا ہے۔

بہت ہی کم لوگ ایسے ہوتے ہیں جو دلیلوں کا وزن محسوس کرتے ہیں اور ہر بات کو منطق کی مدد سے سمجھنا چاہتے ہیں۔ اکثر لوگوں کو آپ اپنی بات کی پچ کرنے والا پائیں گے اور یہی نہیں ان کے اندر اور بہت سے روگ ہوتے ہیں۔ ممکن ہے کہ کوئی آپ کے خلاف حسد میں مبتلا ہو، آپ کے متعلق شک رکھتا ہو، یا آپ سے کسی وجہ سے ڈرتا ہو، گھمنڈ کا شکار ہو، رشک کرتا ہو، غرض یہ کہ کتنے ہی روگ ہیں جو لوگوں کے سوچنے اور سمجھنے پر اثر ڈالتے ہیں اور جن کی بنیاد پر لوگ اپنی رائے بدلنے اور اپنے خیالات کو چھوڑنے کے لیے تیار نہیں ہوتے۔ یہ واقعہ ہے کہ ہم اپنے خیالات کو آپ تبدیل کرتے رہتے ہیں، ہماری رائیں بدلتی رہتی ہیں اور ہم خود اپنے فیصلوں کے خلاف عمل کرتے رہتے ہیں لیکن اس میں وقت لگتا ہے۔ فوری طور پر ہمیں صرف اپنی ہی رائے زیادہ وزنی معلوم ہوتی ہے اور اپنے فیصلے کو ہم ہر قیمت پر بہتر ہی سمجھتے ہیں۔ یہی حال ہمارے عقائد کا بھی ہے، چاہے وہ کیسے ہی بے بنیاد ہوں، انسان کو ان کے ساتھ ایک لگاؤ ہوتا ہے، وہ اپنے عقائد سے محبت کرتا ہے اور اگر آپ غور کریں گے تو یہ محسوس کر لیں گے کہ عقائد کے معاملے میں انسان بہت کم یہ سوچتا ہے کہ جس عقیدے

پر اب تک وہ قائم تھا وہ دلائل کی روشنی میں معقول ہے یا غیر معقول۔ وہ صرف یہ سوچتا ہے کہ یہ میرا عقیدہ ہے۔ لفظ ''میرا'' میں بڑی اہمیت ہے۔ اس صورت میں یہ بہت دشوار ہے کہ آپ اپنے مخاطب کے اس عقیدے کو جسے وہ اپنا عقیدہ سمجھتا ہے آسانی کے ساتھ تبدیل کرا دیں۔ ہوتا یہ ہے کہ جب ہم اپنے مخاطب کے سامنے اس کے عقائد کی کمزوری یا ان کا کھوکھلا پن واضح کرنے لگتے ہیں تو وہ ان کی حفاظت میں اور زیادہ سرگرم ہو جاتا ہے۔

اس صورتِ حال کے پیش نظر ان تمام لوگوں کے لیے جو دوسروں کے خیالات تبدیل کرنے کا حوصلہ اور ارادہ رکھتے ہیں، بہترین مشورہ یہ ہے کہ وہ دوسروں کے خیالات تبدیل کرنے کے لیے کبھی کوئی ایسی صورت اختیار نہ کریں جس سے وہ اپنی ذات کی بچ کرنے پر آمادہ ہو جائیں، بلکہ اس کے مقابلے میں یہ کوشش ہونی چاہیے کہ آپ ایسی فضا پیدا کریں کہ آپ کا مخاطب خود اپنی رایوں پر غور کرنے لگے اور کسی قدم پر اسے یہ محسوس نہ ہو کہ آپ اس کے خیالات تبدیل کرنے کے درپے ہیں۔ اس کام کے لیے مشق اور توجہ کی ضرورت ہے۔

کچھ لوگ اس طرح سوچتے ہیں کہ اگر ہم اپنے مخاطب کے سامنے اپنی رائے اور اپنے فیصلے کی بڑائی ثابت کر دیں گے تو اس سے ہمارے مخاطب پر ہمارا ایک رُعب قائم ہوگا اور اس طرح ان کا یہ خیال ہے کہ ان کی بات میں ایک وزن پیدا ہو جاتا ہے، لیکن واقعے اور نتیجے کے اعتبار سے یہ بات صحیح نہیں ہے۔ اپنی رائے کی بڑائی کا اظہار

لوگوں کو دور کر دیتا ہے بالکل اسی طرح جس طرح دوسروں کی رائے کو کھوکھلا ثابت کرنے کی کوشش۔ جن لوگوں نے تجربہ کیا ہے وہ اس حقیقت کو جانتے ہیں کہ انکساری کے ساتھ اپنی رائے پیش کرنا کس درجہ مفید ہوتا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ آسانی کے ساتھ اپنی رائے چھوڑ کر آپ کی رائے اختیار کر لیتے ہیں شروع شروع میں اس کے لیے مشق اور کوشش کرنے کی ضرورت ہے۔ پھر یہ عادت بن جاتی ہے۔

اوپر کے صفحات میں جو مشورے دیے گئے ہیں ان کے سامنے آنے پر بعض لوگوں کے ذہن میں ایک سوال اُبھرتا ہے اور وہ یہ کہ کیا کسی غلط بات کو سن کر ہم اسے غلط نہ کہیں اور دوسروں کی غلط بات کی تردید نہ کریں؟ اس طرح تو ایک بڑی ذمہ داری ہمارے اوپر آتی ہے کہ ہمارے سامنے ایک غلط رائے کا اظہار کیا گیا اور ہم نے اس کے خلاف کوئی بات منہ سے نہیں نکالی۔ یہ صحیح ہے کہ مسلمان کا وجود ہی غلطی کو مٹانے کے لیے ہے۔ اس کا تو فرض ہے کہ اگر ہو سکے تو ہاتھ سے، نہیں تو کم از کم زبان ہی سے بُرائی دُور کرنے کی کوشش کرے۔ لیکن یہ بھی تو سوچیے کہ کیا یہ ضروری ہے کہ آپ جس بات کو غلط محسوس کریں اُسے فوراً غلط کہہ بھی دیں۔ اگر ابتدائی منزل میں آپ اس غلط کو اپنے دل سے غلط سمجھیں اور ایک ایسی فضا پیدا کریں کہ آپ کا مخاطب خود ہی غلط کو غلط محسوس کر لے تو اس میں کیا ہرج ہے۔ حکمتِ دعوت کے تقاضے کے طور پر اگر آپ غلط بات کو غلط محسوس کرتے ہوئے اپنی رائے کا اظہار نہ کریں تو اس سے آپ کو کوئی نقصان پہنچے گا نہیں۔

مثلاً آپ کا ایک غیر مسلم مخاطب پردے کے بارے میں اظہارِ خیال کرتا ہے، اسے عورتوں کے حق میں ظلم قرار دیتا ہے، صحت کے لیے مضر سمجھتا ہے اور نہایت حقارت کے ساتھ اسلام کے اس حکم کا مذاق اُڑاتا ہے۔ آپ کے پاس پردے کے حق میں قوی دلائل ہیں اور آپ کے لیے یہ مشکل بات نہیں کہ آپ اپنے مخاطب کی رائے کو غلط ثابت کر دیں، لیکن اگر آپ یہ اندازہ کر لیں کہ آپ کا مخاطب اپنی رائے کے مقابلے میں آپ کی دلیلوں کو کوئی وزن دینے کے لیے تیار نہیں ہے تو یہی بہتر ہے کہ اس موقع پر آپ اپنے دلائل پیش نہ کریں، گفتگو کسی دوسرے موقع کے لیے اٹھا رکھیں۔ آپ بڑی آسانی سے یہ کہہ سکتے ہیں کہ اچھا ابھی اس مسئلے کے بارے میں ہمیں کوئی آخری فیصلہ نہیں کرنا چاہیے۔ کیا ہرج ہے کہ اگر اس اہم مسئلے پر ہم ابھی غور کرتے رہیں اور پھر کسی موقع پر ایک دوسرے کو سمجھنے کی کوشش کریں۔ ہوسکتا ہے کہ آپ کے دلائل میں میرے لیے کوئی کام کی بات مل جائے۔ بہرحال ہمیں ایک دوسرے کے خیالات اور معلومات سے فائدہ اٹھانے کے لیے ہمیشہ تیار رہنا چاہیے۔'' اس قسم کی گفتگو کا اثر آپ یہ دیکھیں گے کہ آپ کا مخاطب نرم پڑ جائے گا اور آپ اسے کچھ زیادہ غور و فکر کے لیے تیار پائیں گے۔ اب آپ کسی دوسری صحبت میں پردے کے مسئلے پر گفتگو کرنے کی بجائے اگر اس کے سامنے سوسائٹی کی اخلاقی گراوٹ کا تذکرہ کریں گے تو آپ اسے اپنا ہم خیال پائیں گے۔ اگر آپ اس سے یہ منوانا چاہیں گے کہ دراصل ہمارے قومی کردار کی پستی کا مدار اخلاقی گراوٹ پر ہے تو

وہ اسے مان لے گا۔ پھر اگر آپ مناسب انداز میں اخلاقی گراوٹ کا سبب مرد اور عورت کے آزادانہ میل جول کو قرار دیں گے تو مجھے یقین ہے کہ آپ کا مخاطب آپ کی تردید نہیں کرے گا۔ گفتگو کے لیے فضا کو اس حد تک ہموار کرنے کے بعد اگر آپ خوبی کے ساتھ اسلامی پردے کی صحیح شکل کا تعارف کرا دیں تو آپ دیکھیں گے کہ پردے کے خلاف آپ کے مخاطب کے اندر جو نفرت تھی وہ کافی کم ہو جائے گی اور پھر ہٹ دھرمی کی بات دوسری ہے لیکن اگر آپ نے بہتر طریقے پر اپنا کام کیا ہوگا تو آپ دیکھیں گے کہ آپ کا مخاطب بہت کچھ اپنے مقام سے ہٹ چکا ہوگا۔

یہ ایک مثال ہے، اس قسم کے بہت سے مسئلے اس طرح بہت آسانی سے حل ہو سکتے ہیں۔ البتہ ان کے لیے آپ کو ذہنی اور عملی طور پر پہلے سے اچھی خاصی تیاری کرنا پڑے گی۔ جس مسئلے پر آپ گفتگو کرنا چاہیں اس میں آپ کو اپنے مخاطب کا ذہن سامنے رکھنا چاہیے۔ عام طور پر جن مسائل سے آپ کو دوچار ہونا پڑے گا وہ یہ ہیں:

غلامی کا مسئلہ، ایک سے زائد شادیاں، اسلامی نظام صرف تیس سال قائم رہا، مذہب اور سیاست کو الگ ہونا چاہیے۔ وغیرہ وغیرہ۔ ان مسائل پر آپ کو ذہنی اور علمی تیاری کی ضرورت ہے۔

.....☆☆☆.....

کلمۂ سَوَا

آپ کو اپنے مخاطب کے سوچنے کا ڈھنگ بدلنا ہے، آپ اس سے کچھ ایسی باتیں منوانا چاہتے ہیں جو وہ اب تک نہیں مانتا رہا ہے لیکن اس کا یہ مطلب نہیں ہو سکتا کہ جس موضوع پر آپ اس سے بات کرنا چاہتے ہیں اس کے بارے میں کوئی پہلو بھی ایسا نہیں ہے جس پر وہ اور آپ ہم خیال ہوں۔ آپ نے اندازہ کیا ہوگا کہ جن لوگوں سے آپ کو بات چیت کرنے کا اتفاق ہوتا ہے وہ اور آپ بہت سے معاملات میں ہم خیال ہوتے ہیں۔ کچھ تھوڑی سے باتیں ایسی ہوتی ہیں جن میں دونوں کے سوچنے کا ڈھنگ الگ الگ ہوتا ہے۔ بات چیت شروع کرنے سے پہلے اگر آپ اپنے ذہن میں یہ بات متعین کر لیں کہ وہ کن کن باتوں میں آپ سے اختلاف رکھتا ہے اور موضوع سے متعلق وہ کون سی باتیں ہیں جن میں وہ آپ کا ہم خیال ہے تو آپ کو آئندہ بات کرنے کے لیے بڑی آسانی ہو جائے گی۔ لوگ عام طور پر سب سے پہلے اختلافی امور پر گفتگو شروع کر دیتے ہیں، یہ صحیح نہیں ہے آپ ایک اصولی بات پر سختی سے عمل کریں، اپنے مخاطب کو ''نہیں'' کہنے کا موقع نہ دیں۔ آپ اس بات کی کوشش کریں کہ شروع ہی میں آپ اس سے ''ہاں'' کہلوالیں۔ جب کوئی شخص کسی گفتگو کے موقع پر شروع ہی میں ''نا یا نہیں'' کہہ دیتا ہے تو پھر اس پر انکار ہی غالب ہو جاتا ہے، اس کی شخصیت کا غرور اسے مجبور کرتا ہے کہ جب ایک بار نہیں کہہ دیا ہے تو پھر وہ اس پر قائم

رہیے چاہے اسے بعد کو یہ محسوس ہی کیوں نہ ہو جائے کہ اس کا "نہیں" کہنا مناسب نہیں تھا۔ آپ کو اس کے اس شخصی غرور کا بہر حال لحاظ کرنا چاہیے۔ ایسا موقع دینا مناسب نہیں ہے کہ اس کے منہ سے جو بات نکل جائے تو پھر وہ اس کے نباہنے کے پیچھے پڑ جائے۔

یہ نکتہ یاد رکھنے کے قابل ہے کہ جب گفتگو شروع کی جائے تو اس کا انداز یہ ہو کہ آپ اپنے مخاطب سے کچھ باتوں کو منواتے چلیں۔ ایسی باتوں کو دہرائیں جن میں وہ اور آپ متفق ہیں۔ غور کرنے پر ایسے بے شمار پہلو آپ کے سامنے آسکتے ہیں۔ یہی وہ حکمت ہے جس کی طرف مندرجہ ذیل آیت کریمہ میں اشارہ کیا گیا ہے۔ آں حضرت ﷺ کو ہدایت دی گئی کہ وہ اہلِ کتاب سے گفتگو کرتے وقت فرمائیں:

تَعَالَوْا اِلٰی کَلِمَةٍ سَوَآءٍ بَیْنَنَا وَبَیْنَکُمْ.

"آؤ پہلے ان باتوں پر متفق ہو لیں جن میں ہم اور تم اتفاق رکھتے ہیں۔"

کتنا سہل ہے یہ نسخہ، لیکن عام طور پر اس کی طرف سے غفلت برتی جاتی ہے، ایسا معلوم ہوتا ہے کہ شاید لوگ یہ طے کر کے بات چیت شروع کرتے ہیں کہ پہلے اختلافی باتوں پر ایک مدلل اور مفصل گفتگو چھیڑ کر اپنی قابلیت، اپنی اہمیت اور اپنی بات کا وزن منوا لیا جائے، چاہے اس کے نتیجے میں مخاطب کے اندر اشتعال ہی کیوں نہ پیدا ہو جائے۔ اگر آپ غور کریں گے تو آپ یہ ماننے پر مجبور ہوں گے کہ یہ طرزِ عمل اس شخص کے لیے تو قابلِ معافی ہو سکتا ہے جو صرف لطف حاصل کرنے کے لیے کسی موضوع پر

گفتگو کرنا چاہتا ہو، لیکن اگر وہ اس گفتگو سے کوئی مقصد حاصل کرنا چاہتا ہے تو اس سے بڑھ کر بے وقوف اور کوئی نہ ہوگا۔ سقراط کے بارے میں مشہور ہے کہ وہ اپنے مخاطب کو اپنا ہم خیال بنانے کے لیے ہمیشہ ایسے سوالات کیا کرتا تھا جن کا جواب لوگ اثبات میں دینے پر مجبور ہو جاتے تھے۔ وہ گفتگو کا ایسا رُخ اختیار کرتا تھا کہ لوگ اقرار پر اقرار کرتے چلے جاتے تھے۔ یہاں تک کہ وہ جو بات اپنے مخاطب سے منوانا چاہتا تھا وہ اس کے منہ سے کہلوا لیتا تھا اور اس طرح اس بات کا مان لینا مخاطب کے لیے آسان ہو جاتا تھا۔ اس صورت میں آپ کا مخاطب ایسی باتوں کو بھی تسلیم کر سکتا ہے جنھیں وہ اپنی گفتگو کی ابتدا میں کبھی نہ مانتا اور اگر بھونڈے طریقے سے بات شروع کرتے تو وہ یقیناً انکار کرتا، اور جب ایک بار "نہیں" کہہ دیتا تو اس پر سختی سے جم جاتا۔ اسی لیے اگر آپ لوگوں کو ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس اصول پر نظر رکھیے کہ شروع میں انھیں "نہیں" کہنے کا موقع نہ دیں بلکہ کوشش کریں کہ وہ "ہاں، ہاں" کرتے رہیں۔

تدریج

آپ کا ایمان ہے کہ اسلام انسان کی ساری الجھنوں کا حل ہے یہی بات آپ دوسروں کے ذہنوں میں بھی ڈالنا چاہتے ہیں۔ آپ موجودہ بداخلاقی سے نالاں ہیں، نالاں ہی نہیں بلکہ آپ ان کا ایک یقینی علاج بھی جانتے ہیں۔ غرض یہ کہ آپ اپنے مطالعہ اور علم کی بنیاد پر موجودہ ماحول کے سدھار کے لیے بہت کچھ مواد رکھتے ہیں۔

اب ایک صورت تو یہ ہے کہ آپ اپنے مخاطب کو یہ ساری باتیں بتانا شروع کر دیں، اور یہ کوشش کریں کہ وہ بھی آپ کا ہم خیال ہو جائے، لیکن آپ کا تجربہ ہوگا کہ یہ صورت آسان نہیں۔ دوسروں کے خیالات اور سوچنے کا ڈھنگ بدلنا کافی مشکل کام ہے۔ آپ کی کامیابی یہ ہے کہ آپ کسی طرح مخاطب کو یہ محسوس کرا دیں کہ آپ اسے ایک صاحب الرائے شخص سمجھتے ہیں۔ آپ کی نظر میں وہ کافی سوچ بچار کرنے والا اور سمجھ دار آدمی ہے اور یہ کہ آپ اس کی رائے کا وزن محسوس کرتے ہیں۔ مخاطب میں یہ احساس پیدا کرنے کے بعد آپ دیکھیں گے کہ اس کا ذہن آپ کی باتیں قبول کرنے کے لیے زیادہ آمادہ ہو جائے گا اس کی تدبیر یہ ہو سکتی ہے کہ آپ اپنے مخاطب کے سامنے کچھ متعین سوالات رکھیں، مثلاً (۱) موجودہ بداخلاقی کیسے دور ہو؟ (۲) معاشی لوٹ کھسوٹ کا علاج کیا ہے؟ (۳) بھلے انسان کیسے بنائے جائیں؟ (۴) بھلائی کا معیار کیا ہے؟ (۵) کائنات میں انسان کا مقام کیا ہے؟ وغیرہ وغیرہ۔

جب آپ لوگوں کو ان جیسے سوالات پر سوچنے کی دعوت دیں گے تو آپ دیکھیں گے کہ یا تو وہ بالکل خالی الذہن ہیں، انھوں نے کبھی ایسے مسائل پر سوچا ہی نہیں یا پھر وہ آپ کی تحریک پر فوری طور پر کچھ سوچنا شروع کر دیں گے، اور جو کچھ سمجھ میں آئے گا، کہتے رہیں گے۔ اس موقع پر آپ کو بڑی ہوشیاری سے کام لینا ہوگا، آپ کا جی چاہے گا کہ مخاطب کو عاجز پا کر آپ فوراً اپنے مفصل اور مدلل خیالات اس کے سامنے رکھنے لگیں یا اس کی بے سمجھی سوچی باتوں پر کچھ تنقید کر کے اپنی بات کی وضاحت شروع کر دیں۔ ان دونوں صورتوں میں آپ مخاطب کے اندر اپنی کم علمی کا احساس پیدا نہ ہونے

دیجیے گا کہ وہ آپ کے مقابلے میں خود کو کم تر محسوس کرے۔ بس یہی صورت حال آپ کی ناکامی ہے۔ آپ کی کامیابی اس میں ہے کہ آپ مخاطب کے سامنے صحیح بات اس طرح اشاروں اور تجویزوں کی صورت میں رکھتے چلے جائیں کہ اس کا ذہن اگرچہ آپ کی بتائی ہوئی باتوں کو قبول کر رہا ہو لیکن وہ یہ محسوس کرتا رہے کہ جو کچھ وہ سوچ رہا ہے یا طے کر رہا ہے وہ اس کا اپنا خیال ہے، اور اس کے اپنے غور و فکر کا نتیجہ ہے۔ یہاں آپ یہ کر سکتے ہیں کہ جب آپ اسے صحیح بات سے ہٹتے ہوئے پائیں تو غیر محسوس طریقے پر اسے صحیح موڑ پر لے آئیں اور اگر آپ یہ دیکھیں کہ وہ ابھی پوری بات ماننے کے لیے تیار نہیں ہے صرف اس کا کچھ جزو ماننے لے رہا ہے تو آپ اسے کافی سمجھیں اور آپ اسی صحبت میں پوری بات اس کے ذہن میں اتارنے کی کوشش نہ کریں، کسی دوسرے موقع پر آپ باقی حصے کو آسانی کے ساتھ اس کے ذہن میں اتار سکتے ہیں۔ ہاں ایک بات کا خیال ضرور رہے کہ صحیح بات کا جتنا حصہ آپ کا مخاطب قبول کر لے اس کے بارے میں آپ یہ ضرور اسے محسوس کرائیں کہ یہ خیال اسی کا ہے اور جو کچھ سوچا ہے اس نے خود سوچا ہے اور کتنا صحیح سوچا ہے۔ اس طرح آپ کی آئندہ منزلیں زیادہ آسان ہو جائیں گی۔

جو لوگ اپنے مخاطب کے بارے میں یہ محسوس نہیں کرتے کہ وہ کس ماحول سے متاثر رہا ہے اور اس کے نتیجے میں اس کے ساتھ کیا سلوک کرنا چاہیے، وہ اکثر اپنے مخاطبوں سے مایوس ہو جاتے ہیں۔ کامیاب شخص وہی ہے جو مخاطب سے بات چیت کرتے وقت اسے اس بات کی پوری رعایت دیتا ہے کہ وہ کس ماحول سے نکل کر آیا

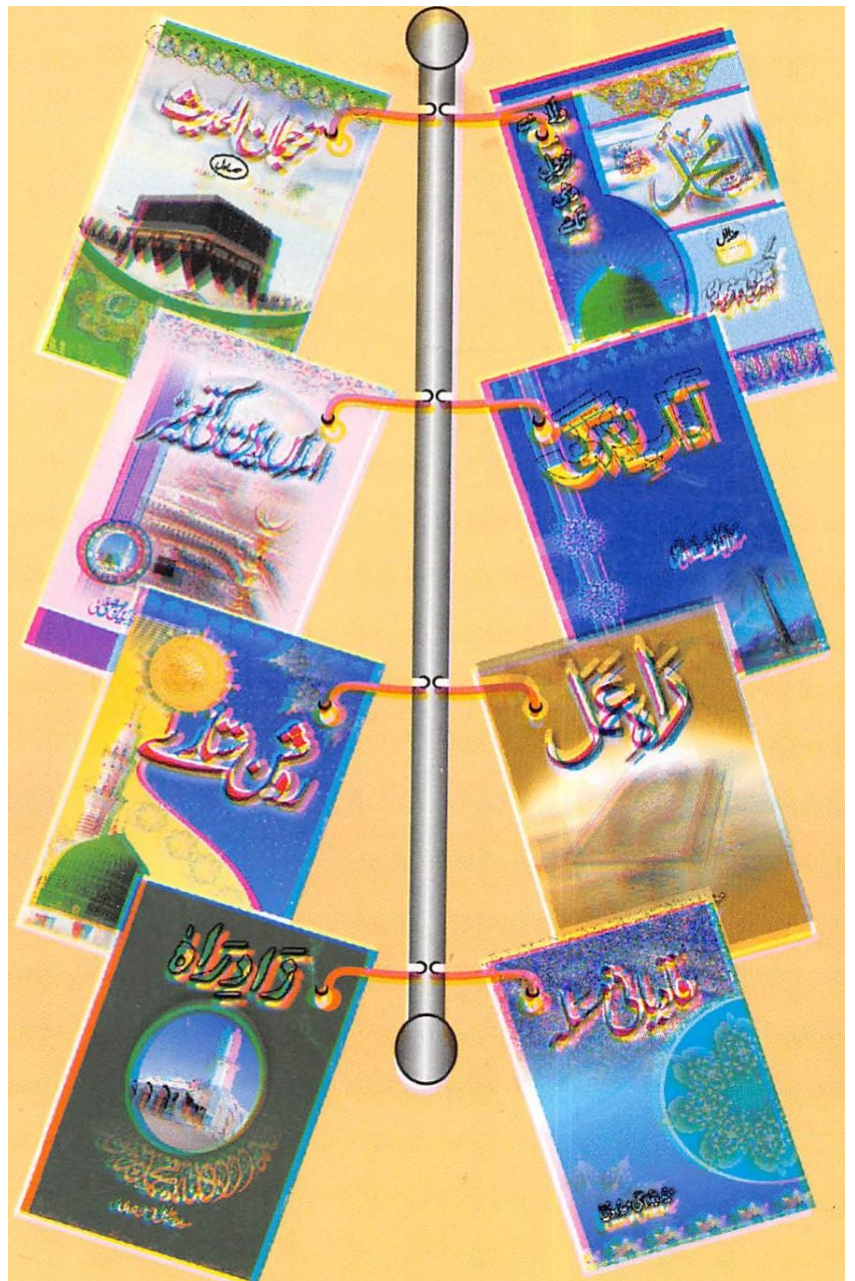
ہے۔ ذرا سوچنے کی بات ہے، اگر آپ گائے کی پوجا نہیں کرتے، سانپوں کو مقدس اور متبرک نہیں مانتے، پیپل کے پیڑ سے مرادیں مانگنے کے لیے کچے دھاگے نہیں لپیٹتے، مزاروں کے چکر نہیں لگاتے، تو کیا یہ آپ کا اپنا کمال ہے۔ ہوسکتا ہے کہ بات صرف اتنی ہو کہ آپ نے اس ماحول میں آنکھیں نہیں کھولیں جس میں یہ سارے کام ہوتے ہیں۔ کتنے لوگ ہیں جو اپنی عقل اور اپنے غور وفکر کے نتیجے میں اس قسم کی فضول باتوں کو چھوڑ دیتے ہیں۔ اکثر یہی ہوتا ہے کہ وہ جس ماحول میں پلے اور بڑھے ہیں وہاں چوں کہ اس قسم کے کام نہیں ہوتے لہٰذا وہ بھی اس قسم کے کاموں سے دور رہتے ہیں۔ اگر آپ کا مخاطب اس قسم کی کسی الجھن میں مبتلا ہے تو صرف اس لیے کہ اس نے اپنے ماحول کا اثر قبول کیا ہے آپ کو اسے اس بارے میں کچھ نہ کچھ رعایت دینا ہی چاہیے۔ ایسے لوگ آپ کو شاید ہی ملیں جنھوں نے اپنے غور وفکر کے نتیجے میں ان چیزوں کو قبول کیا ہو جنھیں آپ ذہنوں سے نکالنا چاہتے ہیں۔

آپ کہیں گے کہ جو لوگ خدا اور آخرت کا انکار کرتے ہیں وہ تو یہی کہتے ہیں کہ وہ غور وفکر کے بعد اس نتیجے پر پہنچے ہیں۔ ہوسکتا ہے کہ کسی درجے میں آپ کی یہ بات صحیح ہو۔ لیکن اس قسم کے بہت سے لوگ آپ کو ایسے ملیں گے جنھوں نے واقعتاً کچھ بھی سوچ بچار نہیں کیا ہے، بلکہ سچ تو یہ ہے کہ وہ یا زمانے کی عام روش سے متاثر ہوئے ہیں یا کچھ ایسی صحبتوں کا اثر قبول کیا ہے جہاں غور وفکر اور سنجیدگی سرے سے موجود نہیں ہوتی، مذہب کے غلط تصورات اور غلط عملی شکلیں ان کے سامنے آئی ہیں، اور انھوں نے اسی سے اثر قبول کرلیا ہے۔ ایسے تمام لوگوں کو سب سے پہلے سنجیدہ غور وفکر کے لیے تیار کرنا

ہی سب سے بڑی کامیابی ہے اور یہ بات کچھ محنت ہی سے حاصل ہوتی ہے۔

ایک بات کا خیال اور رکھیے، منطق اور دلیل سے آپ لوگوں کو خاموش کر سکتے ہیں لیکن کسی چیز کے قبول کرنے پر آمادہ کرنا یا ان کے اندر کسی بات کے چھوڑ دینے کی قوت پیدا کرنا یہ کام منطق اور دلیل کا نہیں، بلکہ جذبات کا ہے۔ جذبات کو اپیل کر کے آپ لوگوں سے بڑے سے بڑا کام کرا سکتے ہیں۔ یہ جذبات ہی تو ہیں جو انسان سے وہ سارے کام کرا لیتے ہیں جنھیں انسان خود منطق اور دلیل کی روشنی میں غلط سمجھتا ہے۔ اس ڈاکو کو آپ کیا کہیں گے جو ایک طرف تو رات دن قتل و غارت میں مصروف رہتا ہے لیکن جو کچھ لوٹ کر لاتا ہے اس سے غریب کسانوں کی مدد کرتا ہے، اور اپنا سب کچھ غریبوں اور محتاجوں میں بانٹ دیتا ہے۔ اصل بات یہ ہے کہ اس شخص میں دوسروں کی مدد کرنے کا جذبہ موجود ہے اور وہ اس بات کو پسند کرتا ہے کہ لوگ اسے انسانیت کا ہمدرد سمجھیں۔ اس جذبے کی تسکین کے لیے وہ ایسے کام پر آمادہ ہو گیا ہے جسے وہ خود دلیلوں کی روشنی میں صحیح نہیں سمجھتا۔ اس مثال کو سامنے رکھئے اور اس پر غور کرنے سے ہمیں یہ بات ملتی ہے کہ لوگوں کو کسی کام پر آمادہ کرنے کے لیے دلیل سے کہیں زیادہ جذبات سے کام لینا مفید ہوتا ہے۔ آپ کوشش کریں کہ اپنے مخاطب کے بلند احساسات سے اپیل کریں۔ مثلاً اس کی ذہانت، اس کی نیکی، خیر پسندی، خدمتِ خلق، ہمدردی اور سیرت و کردار کی پختگی وغیرہ۔

.....☆☆☆.....


ترجمان الحدیث
الاجل
آسمان تک
راہِ عمل
زادِ راہ
قادیانی مسئلہ